Martes, 30 de julio de 2024 | Año XLVII | Número 13.514 **1,80€**

Mercados
Trump o Harris, ¿a quién apoyan en EE UU las grandes fortunas?
—P16. Editorial P2

Energía
Cepsa logra salir de los números rojos
—P6

Fonte Films
La productora de Pablo Isla triplica pérdidas en su primer año completo
—P8

CincoDías
www.cincodias.com

El Gobierno da luz verde a Enagás para arrancar el gasoducto H2Med


Arturo Gonzalo, consejero delegado de Enagás. P. MONGE

Consejo. Prevé habilitar su construcción y puesta en servicio para trasladar el hidrógeno desde la Península a Alemania

Red. El proyecto incluye el interconector entre Portugal y España y el BarMar hasta Marsella —P5

La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. PABLO MONGE

Trabajo quiere que no se pueda renunciar a la desconexión digital
—P20

La banca vende renta fija y depósitos tras dos años de tipos altos —P13

Orange emitirá todo el fútbol tras renovar con Telefónica y DAZN —P3

El Ejecutivo da el plácet a 43.000 nuevas viviendas de alquiler asequible —P21

Criteria levanta 2.200 millones este año para su plan estratégico



Cifras. Anuncia un préstamo de 1.650 millones, sale de Cellnex y cierra otras desinversiones menores

Empresas. Ha dado un paso al frente en Telefónica, ACS, Puig, Colonial y mira de cerca a Talgo —P7

El faro del inversor
¿Cambio de coche? Mejor espere un poco
Por Carlos Arenillas López-Quesada
—P17

La punta del iceberg
Optimismo moderado en la economía, pese a la complejidad
Por M. A. Hidalgo
—P22

Editorial

Silicon Valley y Wall Street pugnan por una silla en el Despacho Oval

Al dinero no le gustan los extremos. Los inversores tienden a mostrar sus recelos ante la posibilidad de una victoria electoral de la extrema derecha o de la extrema izquierda, como se pudo ver semanas atrás en Francia, donde su renta variable y su deuda fueron seriamente castigadas, y prefieren una situación de ingobernabilidad que no modifique de forma sustancial el *statu quo* vigente. Pero en Estados Unidos la teoría se enreda.

La candidatura de Biden a las elecciones presidenciales de noviembre había mantenido en el letargo a grandes donantes demócratas, y había favorecido el transfuguismo de grandes gestores de *hedge funds* como Bill Ackman, mientras que empresarios como el histriónico Elon Musk se encargaban de izar la bandera republicana en un Silicon Valley tradicionalmente liberal y que ha dejado de serlo en los últimos años.

La retirada de Biden a favor de Kamala Harris ha puesto a toda la maquinaria demócrata de Wall Street a trabajar, con videollamadas por Zoom incluidas, para inyectar los fondos necesarios a la campaña de la demócrata y tratar de aplacar el tirón en los sondeos de Donald Trump. Este, junto con su candidato a vicepresidente, J. D. Vance, que años atrás tuvo una incursión en la industria del capital riesgo, ha logrado congraciarse con la denominada "mafia de PayPal", un grupo de ejecutivos e inversores que dos décadas atrás fundaron la empresa de pagos y que hoy dirigen algunas de las mayores tecnológicas estadounidenses. Las rebajas de impuestos impulsadas en la legislatura de Trump le hicieron ganar adeptos entre los empresarios y grandes fortunas y las trabas puestas por la administración de Biden a algunas operaciones de las grandes tecnológicas y las dudas sobre la regulación de la inteligencia artificial han hecho el resto.

Los responsables de las grandes firmas de Wall Street temen un posible aumento de la regulación y una subida de impuestos si la demócrata alcanza la Casa Blanca, pero temen más aún la falta de previsibilidad de Trump. Que todo cambie para que todo siga igual, dicen.

Para los economistas, el elefante blanco del Despacho Oval sigue siendo el abultado déficit, una bomba de relojería que crecería aún más con el republicano al frente. Pero, mientras tanto, las estadísticas dicen que en la legislatura de Trump el S&P 500 se revalorizó más del 70%. En la era Biden, la subida es inferior al 50%, pese al fuerte empuje de los siete magníficos.

Las claves

1

Economía

El Gobierno corrige el tiro con la vivienda apostando por crecer y no por limitar



Barrio de El Cañaveral, de Madrid. ALEX ONCIU

No se puede descartar que el Gobierno haya asumido por fin que las políticas restrictivas en materia de vivienda suelen ser más ineficientes que las expansivas. La actitud hostil hacia los arrendadores de la coalición ha generado más incertidumbre que resultados positivos. Por eso hay que celebrar que el Ejecutivo opte ahora por apoyar la construcción de viviendas, movilizando 6.000 millones de euros a través del ICO para prestar y avalar la construcción (pública o privada) de 40.000 pisos que deberán mantenerse en régimen de alquiler asequible durante 50 años. Planes en la misma línea, como la compra de casas de Sareb por parte de la Administración, han resultado fallidos, por lo que habrá que estar atentos a que el anuncio acabe materializándose. Pero al menos pone el foco en que, mientras la demanda de vivienda crezca, la oferta deberá seguir su ritmo. Y en que España, que durante mucho tiempo ha apostado por la vivienda de protección oficial en compraventa, que se presta muy fácilmente a la especulación, debe fijarse más bien en el alquiler.

2

Internacional

La victoria de Maduro, confirmada por Maduro (y por nadie más)

Nicolás Maduro ha ganado de forma contundente las elecciones celebradas en Venezuela el pasado domingo, afirma Nicolás Maduro. También lo sostiene el Consejo Nacional Electoral, dirigido por Elvis Amoroso, amigo personal de Nicolás Maduro y de la primera dama, Cilia Flores. Si bien Nicolás Maduro lo tiene claro –quién mejor para saber que ha ganado que Nicolás Maduro–, Estados Unidos, Brasil, la Unión Europea, España, Chile, Colombia y Argentina han pedido que se verifiquen los resultados. Por asegurarse, más que nada. El problema es que Nicolás Maduro, que ha ganado las elecciones, dice, no publica las actas electorales.

3

Empresas

La lucha por la supervivencia de Huawei en la jungla teleco

Hace apenas cinco años, Huawei era el líder indiscutible entre los fabricantes de telecomunicaciones en España. Vendía más móviles que Samsung y que Apple –aunque facturaba menos– y en redes de fibra y móvil estaba desplazando a firmas europeas históricas, como Nokia y Ericsson. Ahora no tiene ni tiendas. Cosas de la geopolítica.

El veto decretado en 2019 por EE UU contra sus equipos por supuesto espionaje para el Ejecutivo chino fue el inicio de un tsunami que ha pasado por encima de la empresa en todo Occidente. Alemania lo acaba de replicar, y en España sufre un boicot *de facto* de los operadores. La firma intenta sobrevivir en este mercado, mientras Europa presiona para que el Gobierno español aplique mano dura.

4



Aunque la energía eólica es estupenda, corremos un riesgo real [en Reino Unido] si nos centramos demasiado en la nueva eólica a la hora de descarbonizar el sistema energético del futuro

Chris O'Shea

CEO DE LA ENERGÉTICA CENTRICA

5

Verano

El enorme esfuerzo mental que requiere no hacer nada útil

Aunque tengamos una vida relativamente cómoda, con el sustento *a priori* asegurado, el cerebro reptiliano teme alguna vez quedarse sin él, por lo que estimula la actividad constante; si es excesiva, puede afectar a la salud (si es demasiado escasa, puede provocar depresión). Las sociedades prósperas buscan el equilibrio, la pausa; por ejemplo, en Corea del Sur, un concurso premia a quien más se relaja durante 90 minutos. Aprovechar la vida al máximo no equivale a moverse mucho y hacer muchas cosas, sino a vivir las experiencias de forma consciente. Ya Bertrand Russell en 1932 preconizaba la jornada laboral de 4 horas, que está lejos de aplicarse, porque estar sin hacer nada medianamente útil puede resultar muy incómodo para la mente.

CincoDías

Directora
Amanda Mars

Subdirectores
Nuño Rodrigo y Daniel Toledo

Jefes de redacción
Fernando Sanz, Bernardo Díaz y Cecilia Castelló

Áreas
Raquel Díaz Guijarro (Empresas), **Laura Salces** (Mercados), **Nuria Salobral** (Inversión), **Natalia Sanmartin** (Opinión), **Begoña Barba** (Suplementos)

Gerente
José Luis Gómez Mosquera

Comercial publicidad
María Jesús García

Depósito legal: M-7603-1978.
Difusión controlada.
Edita **Ediciones El País, SLU**

Orange emitirá el fútbol tras renovar su acuerdo con Telefónica y DAZN

Los nuevos gestores del grupo Masorange confirman la apuesta por LaLiga y la Champions para atraer a los clientes prémium

RAMÓN MUÑOZ
MADRID

Orange emitirá los partidos de fútbol de la LaLiga y de los principales torneos europeos (Champions League, Europa League y Conference League) en la temporada 2024-2025, tras cerrar Masorange sendos acuerdos con Telefónica y DAZN, que poseen los derechos de emisión de estos torneos, según ha podido saber *El País*/**CincoDías** en fuentes de la negociación. La oferta de contenido futbolístico de Orange se completa con los partidos de la segunda división española (LaLiga Hypermotion) y también con los encuentros de la Copa del Rey. Como suele suceder en ese tipo de acuerdos sujetos a confidencialidad, el importe que pagará por los derechos no ha sido desvelado. El pasado año, Orange abonó en torno a 300 millones a los propietarios de los derechos, según fuentes del sector. El contrato se anunciará esta misma semana.

Aunque Orange y Telefónica llevan compartiendo en exclusiva la transmisión de todo el fútbol nacional y de las competiciones de la UEFA desde que Vodafone decidiera renunciar a su emisión en la temporada 2018/19, el acuerdo para la presente temporada cobra más importancia debido a que es el primero que se produce tras la fusión entre MásMóvil y Orange, que se hizo efectiva a finales de marzo pasado.

El nuevo consejero delegado de Masorange, Meinrad Spenger, ha decidido redoblar la apuesta por el deporte rey como seña de identidad de la marca Orange, con el fin de retener y atraer a los clientes prémium, los que contratan los servicios de telecomunicaciones más completos. Los derechos de las competiciones deportivas europeas para el mercado nacional están en manos de Telefónica, que también se hizo con los derechos de emisión en exclusiva de cinco partidos por jornada de primera división para el mercado residencial de pago en España durante la próxima temporada 2024-25. Los derechos de los otros cinco partidos de la primera división son propiedad de DAZN, que ha llegado a un acuerdo con Telefónica para permitir su retransmisión a través de la plataforma Movistar+.

De hecho, Telefónica se readjudicó los partidos de LaLiga hasta 2027 el pasado mes de enero, después de que el organismo que preside Javier Tebas tuviera que volver a sacar a concurso los lotes 1 y 3 para el mercado residencial de pago. Y es que aunque Telefónica ya se hizo con los derechos para cinco temporadas a finales de 2021, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia consideró que la teleco no debía rebasar los tres años para los contratos del fútbol,

Así, los clientes de Orange TV podrán disfrutar el 14 de agosto del primer título en juego de la temporada, la Supercopa de Europa, que enfrentará al Real Madrid, como campeón de la Liga de Campeones, y el Atalanta italiano, campeón de la Europa League. LaLiga se pondrá en marcha el jueves, 15 de agosto, una semana más tarde de lo habitual para no coincidir con el final de los Juegos Olímpicos, y se alargará en 38 jornadas hasta el 25 de mayo de 2025. Otra novedad que traerá la temporada 2024/25 de la Champions League es su cambio de formato, pues pasará de 32 a 36 participantes y se eliminará la fase de grupos para implementar la fase de liga, donde cada equipo jugará ocho partidos y pelearán por un lugar en una tabla general con todos los participantes. La fase de liga comenzará el martes 17 de septiembre y concluirá el 29 de enero, mientras que la fase final será del 4 de marzo hasta el 31 de mayo, fecha en la que está programada disputarse la final en Múnich (Alemania).

El nuevo CEO ha decidido redoblar la apuesta por el deporte rey

Telefónica se readjudicó los partidos de LaLiga hasta 2027 el pasado enero

En cuanto a la Copa del Rey, la primera ronda se celebrará el próximo 30 octubre; los cuartos, el 5 de bre; la segunda ronda, el 4 de diciembre; los dieciseisavos de final, el 5 de enero; los octavos de final, el 15 de enero; los cuartos, el 5 de febrero; las semifinales, el 26 de febrero, la ida, y el 2 de abril, la vuelta; y la gran final el 26 de abril de 2025.

Esta oferta deportiva se podrá disfrutar a través de Orange TV en calidad HD, así como en 4K para los partidos más relevantes.



Germán López, director general de operaciones de Masorange, y Emilio Butragueño, director de relaciones institucionales del Real Madrid. FOTO CEDIDA

Orange sustituye a Telefónica como socio tecnológico del Real Madrid

R. MUÑOZ
MADRID

Orange, marca del grupo Masorange, ha firmado un acuerdo estratégico con el Real Madrid por el que se convierte en el nuevo socio tecnológico oficial (Real Madrid Telecommunications Partner) para las tres próximas temporadas. De esta forma, la marca naranja del operador nacido de la fusión de MásMóvil y Orange sustituye a Telefónica, que firmó un acuerdo similar por cuatro años con la entidad merengue en julio de 2019.

Por el acuerdo, Orange se convertirá en el proveedor de comunicaciones móviles del Real Madrid y de todos sus empleados, y a cambio la marca figurará en los principales espacios publicitarios vinculados a los primeros equipos de fútbol masculino y femenino. La alianza supone un golpe de efecto en la lucha por el liderazgo del mercado de telecomunicaciones español al arrebatar a Telefónica este patrocinio. Además, ayudará a reposicionar a Orange como la marca prémium del nuevo grupo Masorange, que cuenta con más de una decena de enseñas comerciales (MásMóvil, Yoigo, Jazztel, Euskaltel, Telecable, R, Pepephone y Orange, entre otras).

El acuerdo entre el Real Madrid y Orange incluye derechos de imagen y *hospitality*, vinculados a los primeros equipos y sus jugadores y jugadoras, y también en el estadio Santiago Bernabéu, con presencia destacada tanto en los soportes habituales como en los nuevos espacios. Entre ellos, destaca especialmente el halo led 360° que corona de forma continua la zona alta del coliseo blanco y que constituye una de las enseñas más diferenciales del renovado estadio de Chamartín. Adicionalmente, Orange y Real Madrid colaborarán en acciones de marketing y publicidad vinculadas a los distintos canales de comunicación del club, como el canal Real Madrid TV; la revista *Hala Madrid*, el boletín que se envía periódicamente a fans y socios, o el programa de fidelización Madridista. La alianza se formalizó en un acto por el director de relaciones institucionales de la entidad blanca, Emilio Butragueño, y el director general de operaciones de Masorange, Germán López. La marca Orange se convierte así en el socio oficial de telecos a nivel nacional de la sección de fútbol –masculina y femenina– del Real Madrid.

La CNMC libera a Telefónica de sus obligaciones por la red de cobre

Competencia desregula el mercado mayorista de telefonía fija ante la pujanza de la fibra óptica
▶ El supervisor constata que las condiciones de los servicios minoristas son competitivas

RAMÓN MUÑOZ
MADRID

La histórica red telefónica de cobre está a punto de desaparecer. El empuje de otras tecnologías, en particular de la fibra óptica, ha dejado obsoleta esta infraestructura de la que hace tan solo una década dependía casi completamente la telefonía fija y la conexión a Internet. Consecuentemente, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ha decidido desregular el mercado mayorista de acceso y originación de llamadas en redes fijas, y levantar las obligaciones a las que actualmente está sujeta Telefónica en un plazo de seis meses, según informó ayer el organismo presidido por Cani Fernández.

En concreto, este mercado establece las condiciones de acceso a la red telefónica fija para los operadores alternativos a Telefónica que quieren dar servicio de telefonía fija a través de la red de cobre (empaquetado o no con banda ancha) cuando no tienen acceso directo al cliente. Hasta el momento, Telefónica estaba obligada a dar acceso a esos operadores a un precio mayorista regulado. En realidad, esta liberalización tiene más importancia simbólica que económica. Y es que cada vez hay más líneas de telefonía fija con Internet y menos hogares que contratan solo telefonía fija, lo que conlleva reducir cada año el número de líneas de voz fija no empaquetadas con banda ancha (denominadas líneas 1P) que, a finales de 2023, representaban menos del 10%. De hecho, hay muchos hogares que ya no tienen un número fijo y solo usan el móvil para comunicaciones de voz.

Desde el punto de vista de la tecnología de acceso, los operadores que prestan el servicio de telefonía fija empaquetado con Internet utilizan fundamentalmente redes de fibra, ya sea mediante accesos propios o recurriendo a servicios mayoristas (como Neba local o Neba fibra), que van a seguir estando regulados con obligaciones para Telefónica.

Por otro lado, la CNMC ha constatado que los servicios minoristas de telefonía fija tienen condiciones relativamente competitivas. Entre los años 2017 y 2023, la cuota de mercado de Telefónica en términos de líneas se redujo en más de cinco puntos porcentuales (desde el 47% al 41,8%). Desde un punto de vista mayorista, el mercado también tiende a la competencia efectiva, dado que el abandono de las redes de cobre por parte de los operadores alternativos hace que se reduzcan las líneas mayoristas.



Un operario trabaja con un cable de fibra óptica en un despliegue de red. GETTY IMAGES

Tecnología ADSL

"Este proceso se ha acelerado, además, por los anuncios de Telefónica de cierre de centrales de cobre", ha avanzado el organismo. Por último, la aplicación de la normativa sectorial de comunicaciones y el derecho de la competencia garantizan que este mercado se continúe desarrollando en condiciones competitivas. La red de cobre tuvo una segunda vida gracias a la tecnología ADSL que permitía la conexión a Internet conjuntamente con la voz a través de las líneas.

Pero la aparición primero del cable (HFC) y, posteriormente, de la fibra óptica arrumbó definitivamente la red telefónica tradicional. A finales de abril pasado, había 440.000 líneas activas de ADSL, frente a los más de 10 millones que se contabilizaron en 2013. De ahí que las operadoras iniciasen el apagado de la red de cobre. Telefónica anunció oficialmente el cierre de la totalidad de su red de cobre en España el 19 de abril de 2024, aprovechando el centenario de la empresa. No obstante, la operadora mantuvo el servicio para aquellos clientes que conservaran la línea, aunque instándoles a pasarse a otra tecnología. El cierre real completo de las centrales iba a culminar el 10 de marzo de 2026 con la clausura de las dos últimas para un total de 5.615, pero se ha adelantado al 27 de mayo de 2025.

El cierre real completo de las centrales no culminará hasta marzo de 2026

Huawei lucha por sobrevivir en España bajo la amenaza del veto a sus redes tras el caso alemán

R. M.
MADRID

En 2019, Huawei era el fabricante de telecomunicaciones líder en España en todos los terrenos. Vendía más móviles que Samsung y Apple (aunque estos facturaban más) y sus redes de fibra y móvil equipaban a los principales operadores, desplazando a las históricas firmas europeas Nokia y Ericsson. Pero el veto decretado ese año por Estados Unidos, entonces bajo la presidencia de Donald Trump, contra los equipos de Huawei por supuesto espionaje para el Gobierno chino se trasladó como un tsunami a todos los mercados occidentales, incluyendo el español, y hundió los planes de crecimiento en España.

Alemania acaba de replicar ese veto tras llegar a un acuerdo con las principales compañías de telecomunicaciones para que retiren toda la tecnología de Huawei y ZTE antes de finales de 2029. En España, el Gobierno no ha adoptado un veto formal ni ha incluido a Huawei en ninguna lista de fabricantes prohibidos como era su intención inicial. Pero Bruselas está presionando a través de los fondos Next Generation para que el Ejecutivo de Pedro Sánchez endurezca su postura contra las firmas chinas. Y el ejemplo germano, el principal mercado europeo, puede vencer esa resistencia.

En este contexto, la filial española de Huawei se enfrenta a una difícil encrucijada. Hace dos años cerró todas sus tiendas físicas y apenas vende móviles por el canal online. La consecuencia es que Huawei no figura ni entre las 10 primeras firmas por venta de móviles, con menos del 1% de cuota, cuando en 2018 lideraba el mercado nacional con más de 2,5 millones de móviles vendidos y una cuota del 28%. Los operadores también le han retirado la confianza y no comercializan sus *smartphones* en sus canales de venta y ofertas asociadas a una línea móvil y de fibra.

La filial española ha cerrado ya todas sus tiendas físicas y apenas vende online

Los operadores le han retirado la confianza y no comercializan sus 'smartphones'

Pero donde se juega la supervivencia la marca china es en las redes, su principal negocio. Aunque no exista un veto formal, los operadores se están curando en salud y han bloqueado cualquier contrato con el fabricante asiático, tanto en la parte *core* (núcleo), donde reside la inteligencia de la red y las funciones disponibles, como en la de radio (Radio Access Network o RAN), las estaciones base con las antenas en torres o azoteas que dan cobertura a la telefonía móvil.

El Gobierno autoriza a Enagás a empezar con la parte española de la red H2Med

El Consejo de Ministros otorgará un permiso para la construcción, puesta en servicio y futuro mantenimiento de la infraestructura que llevará hidrógeno desde la Península Ibérica a Alemania

I. FARIZA / M. GRANDA
MADRID

El Consejo de Ministros habilitará hoy al gestor técnico del sistema gasista, Enagás, para comenzar la parte española de la futura red europea del hidrógeno H2Med, llamada a transportar este combustible desde la Península Ibérica a Alemania y al resto de países del norte de Europa. Las obras, que el Ejecutivo comunitario ha incluido en la lista de proyectos de interés común (PCI, por sus siglas en inglés), deberían comenzar pronto para cumplir el objetivo de que esté listo en 2030.

Lo que el Gobierno prevé hacer este martes es facultar provisionalmente a Enagás –en la que el Estado tiene una participación del 5% y una acción de oro– a ejercer sus funciones de desarrollo de la fracción española de esta red troncal de hidrógeno. Es decir, la construcción, la puesta en servicio y el futuro mantenimiento, tanto de las canalizaciones como de los almacenamientos de hidrógeno verde.



Arturo Gonzalo Aizpiri, consejero delegado de Enagás. PABLO MONGE

La parte española del H2Med incluye el interconector de hidrógeno entre Portugal y España (conocido como CelZa, porque enlazará Celorico da Beira con Zamora); las infraestructuras interiores de hidrógeno; el interconector entre España y Francia (BarMar, porque enlazará Barcelona con Marsella); y las instalaciones de almacenamiento de hidrógeno en España H2 Storage North-1 y H2 Storage North-2, que se ubicarán en Cantabria y el País Vasco, respectivamente. Conjuntamente estas instalaciones representan una inversión que ronda los 6.000 millones de euros. La mayor parte de ese importe se corresponde con las canalizaciones en el interior del país.

Hace justo un mes, a finales de junio, Enagás y sus homólogas francesas (GRTGaz y Teréga) pactaron un reparto del capital de la sociedad que explotará el BarMar por el que ambos países contarán con idéntica cuota: un 50% cada uno. La construcción de esta infraestructura, cuyo coste también se reparte, se calcula en unos 2.500 millones. El viernes pasado, además, España recibió el visto bueno de Bruselas para destinar 1.200 millones a ayudas a proyectos de hidrógeno renovable. Unas subvenciones en las que –como adelantó este diario– se incluyó una cláusula antiburbuja por la que los proyectos beneficiarios deberán de tener vendido de antemano el 60% de su futura producción. Además, ningún proyecto podrá recibir una ayuda superior a los 400 millones.

Aunque aún es mucho más caro que el de origen fósil, el hidrógeno verde está llamado a jugar un papel esencial en la descarbonización de sectores de difícil o imposible electrificación, como algunas industrias pesadas, el transporte por mar o el aéreo, además de ser clave en la producción de combustibles sintéticos. También se ve como una buena opción para descarbonizar el transporte de mercancías por carretera en largas distancias, ya que a día de hoy no hay camiones de este tipo totalmente eléctricos por la dificultad técnica que representa poner una batería tan potente y pesada en un vehículo de este tipo.

Vector energético

Alemania está llamada a ser uno de los mayores consumidores del mundo de este vector energético. En 2030, cuando está prevista la inauguración del H2Med, Enagás ve posible que España cubra la quinta parte de las necesidades europeas de hidrógeno. Para entonces, Bruselas se ha puesto como objetivo instalar al menos 40 GW de electrolizadores y que la producción comunitaria alcance los 10 millones de toneladas. Asimismo, el Gobierno español estipuló en el PNIEC (Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2023-2030) un objetivo de 11 GW de electrolizadores para la producción de hidrógeno renovable en 2030.

La apuesta de la CE por este tipo de energía, motivada por la guerra en Ucrania y la necesidad de Europa de reducir su dependencia energética de Rusia, ha impulsado la aparición de numerosos proyectos verdes. Así, en julio, el Gobierno asignó a Repsol, Iberdrola, Endesa y EDP casi 800 millones en ayudas para siete grandes proyectos de producción de hidrógeno en España, con una capacidad potencial de generación de 652 MW alimentados con energía solar, eólica e hidráulica.

Por otro lado, Enagás cerró la venta de su participación del 30,2% en la estadounidense Tallgrass Energy a Blackstone por un importe total de 1.100 millones de dólares (1.018 millones de euros al cambio actual), según informó ayer la compañía a la CNMV. En concreto, el precio recibido por la compañía asciende a 1.050 millones de dólares, quedando pendientes de recibir 50 millones de dólares, pago sujeto a que Tallgrass Energy LP obtenga una autorización administrativa en curso. De esta manera, Enagás cierra una venta, acordada el 10 de julio, que se enmarca en su proceso de rotación de activos, que tiene como prioridades la seguridad de suministro de España y Europa.

La operación ha generado una minusvalía contable en la cuenta de resultados de este ejercicio de 360 millones de euros.

‘Sorpasso’ renovable en Europa: la solar y la eólica adelantan a los combustibles fósiles

MANUEL PLANELLES
MADRID

El sistema eléctrico europeo está embarcado en una transición para desengancharse de los combustibles fósiles, que la UE tiene que importar en gran medida y que, además, son los principales responsables de una crisis climática de la que el continente tampoco puede zafarse. Durante el primer semestre de este año se rebasó otra de las metas volantes de esta carrera: la solar y la eólica generaron más electricidad que todos los combustibles fósiles (fundamentalmente, carbón y gas natural) juntos. Es la primera vez que ocurre, según destaca un informe del grupo de analistas expertos en energía y clima Ember. “El primer semestre de 2024 muestra la transición eléctrica de la UE en pleno apogeo, ya que la energía eólica y solar aumentaron lo suficientemente rápido como para superar el crecimiento de la demanda y expulsar a los combustibles fósiles del mix eléctrico”. A la hora de buscar las causas a este “cambio estructural” los analistas apuntan entre otros motivos a la “rápida acción de la UE para reducir la dependencia de los combustibles fósiles”.

Para Euan Graham, investigador de Ember, este adelanto “refleja cambios estructurales” y es muy probable que sea ya permanente. “Si bien siempre habrá fluctuaciones circunstanciales debido al clima y otros factores, la tendencia a largo plazo es clara”. Graham, añade: “La base de este cambio estructural es que las políticas de la UE para apoyar la transición energética y el crecimiento de las renovables se aceleraron a raíz de la invasión rusa de Ucrania”.

En los seis primeros meses de 2024, la energía eólica y solar tocaron su máximo histórico en la UE y cubrieron el 30% de la electricidad. Mientras, los combustibles fósiles cayeron al 27%, un 14% menos. El resto de la electricidad se genera en Europa principalmente con las tecnologías hidráulica y nuclear, que tampoco emiten gases de efecto invernadero en el proceso de producir la energía. Es decir, la UE sigue avanzando en la descarbonización del sector eléctrico. La otra gran pata en la que se va más retrasado es el transporte, donde la sustitución de los motores de combustión no ha tomado aún la misma fuerza.

En el caso del sector eléctrico, hay algunos datos que apuntan a que lo ocurrido en el primer semestre del año forma parte de un cambio estructural, tal y como comenta Graham. Por ejemplo, la caída de los combustibles fósiles se ha dado en un contexto en el que la demanda de electricidad se ha recuperado de los impactos del covid y de la crisis de los precios del gas; ha aumentado un 0,7% respecto al mismo periodo de 2023. En los seis primeros meses, el uso del carbón descendió un 24% y el gas un 14%, siempre según los datos de Ember.


Imagen de unas instalaciones de Cepsa. CEDIDA POR LA EMPRESA

Cepsa sale de pérdidas en el primer semestre con beneficios de 168 millones

El consejero delegado alerta del elevado nivel de fraude en la venta de carburantes en España

CINCO DÍAS
MADRID

Cepsa ha vuelto a beneficios en el primer semestre del año con unas ganancias de 168 millones de euros, frente a las pérdidas de 393 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior, según informó la compañía. El beneficio neto ajustado del grupo, que mide específicamente el desempeño de los negocios, fue de 398 millones de euros en el periodo de enero a junio, lo que representa un incremento del 175% frente a los 145 millones de euros del primer semestre de 2023.

El resultado bruto de explotación (ebitda) ajustado de la segunda mayor petrolera española se situó en los 1.099 millones de euros a cierre de junio, lo que supone un aumento del 48% frente a los 742 millones de euros en el mismo periodo de 2023, impulsado por un entorno de mercado favorable para el sector energético y mayores ventas de Cepsa Química.

Y es que estos resultados se registraron en un entorno de cierta mejora del mercado en el segundo trimestre de 2024, con una media de 84,9 dólares para el barril de crudo, frente a los 78,4 dólares por barril del mismo periodo de 2023, y con un margen medio de refino de Cepsa que se mantuvo sólido en 7,7 dólares/barril, frente a los 7,3 dólares/barril en el segundo trimestre del año pasado. Así, los tres negocios de Cepsa –energía, química y exploración y producción– tuvieron un comportamiento sólido en el segundo trimestre, con resultados financieros y operativos superiores a los del mismo periodo del año anterior, en un contexto de estabilidad de los indicadores operativos y de mercado.

Más inversiones

De esta manera, el ebitda ajustado se situó en 515 millones de euros en el segundo trimestre de 2024, cifra significativamente superior a los 186 millones del mismo periodo del año pasado, mientras que las ganancias netas fueron de 175 millones de euros entre abril y junio, frente a los números rojos de 8 millones de euros en el primer trimestre de 2024.

La mejora en sus resultados permitieron a Cepsa impulsar sus inversiones totales hasta los 545 millones de euros, con un peso de la inversión sostenible del 45% sobre la inversión orgánica en el primer semestre para seguir avanzando en su estrategia Positive Motion.

El consejero delegado de la compañía, Maarten Wetselaar, destacó estos "sólidos resultados" de Cepsa en todas sus actividades, aunque advirtió de que la comercialización de combustibles en España se vio "afectada debido a los elevados niveles de volúmenes fraudulentos vendidos en el mercado".

Además, señaló que el resultado financiero de la empresa "también sigue viéndose afectado negativamente por el mal diseño del impuesto extraordinario español sobre las empresas energéticas".

En este sentido, Cepsa contribuyó con 2.077 millones de euros en impuestos en España durante el primer semestre de 2024 –de los cuales se pagaron 1.199 millones de euros y se recaudaron 878 millones de euros por cuenta de Hacienda en el país– incluyendo un pago de 122 millones de euros por el primer tramo del impuesto extraordinario a las empresas energéticas que se calcula sobre los ingresos por ventas en 2023, año en el que la compañía no registró beneficios, sino unas pérdidas netas de 233 millones de euros.

El desempeño de la firma tuvo lugar en un entorno de cierta mejora del mercado

Los resultados "se ven afectados por el mal diseño del impuesto a las energéticas"

OHLA mantiene sus objetivos tras elevar las pérdidas a 34 millones hasta junio

El grupo de construcción y servicios mejora su ebitda en un 13,2%

Logra 40 millones de caja positiva en el segundo trimestre


El presidente de OHLA, Luis Amodio. FOTO FACILITADA POR OHLA

JAVER F. MAGARIÑO
MADRID

Los números rojos de OHLA han ido a más a la espera del cierre de desinversiones y de la ampliación de capital por 100 millones anunciada el 26 de junio. El grupo que lidera la familia mexicana Amodio concluye el primer semestre con unas pérdidas de 34 millones, frente al beneficio de 600.000 euros anunciado en el mismo periodo de 2023. Si en el primer trimestre se achacó el resultado negativo de 4,7 millones al coste de arrancar nuevos proyectos, ahora también pesan los tipos de cambio adversos en mercados como Colombia y Chile. Hace un año la compañía se apuntaba 10 millones por el efecto de las divisas y ahora restan tres millones al resultado neto. En la información enviada a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) se reitera la intención de ampliar capital, para lo que OHLA cuenta con el compromiso de la familia Amodio, que acudiría a la recapitalización de la empresa con su participación del 26%. Un inversor ajeno a la compañía, el mexicano Andrés Holzer, ha ofrecido otros 25 millones de euros y se negocia con terceros, como el propietario de Audax Renovables, José Elías, ante la posibilidad de que los actuales partícipes no cubran la ampliación en su totalidad.

El director general corporativo, Tomás Ruiz, ha dicho ante los analistas que continúan abiertas las negociaciones con potenciales inversores para llevar el refuerzo del capital a una junta extraordinaria, en la que se daría detalle sobre las condiciones de la ampliación. Ruiz no ha querido comprometerse con los plazos y se ha limitado a señalar que será antes de que concluya el año. También ha afirmado que se habla con inversores "para maximizar el valor del *equity*". Días atrás quedó en vía muerta la propuesta de la inversora de Atitlan, de inyectar 75 millones en un aumento con fuerte descuento sobre la actual cotización.

El objetivo es "garantizar la estabilidad financiera de la sociedad y asegurar la continuidad del negocio y su sostenibilidad a largo plazo". A OHLA le vencen 60 millones de deuda bancaria tras el verano y otros 206 millones en bonos en marzo de 2025. La empresa tiene un acuerdo para vender su participación del 25% de la concesionaria del Centro Hospitalario de la Universidad de Montreal (CHUM), en Canadá, por 54,9 millones. El cierre de esta desinversión, con la que se recortaría el endeudamiento, está previsto para el último cuatrimestre. Pese a las pérdidas, la constructora cotizada dice dirigirse con paso firme hacia las cifras presupuestadas para el ejercicio: 3.800 millones de euros en ingresos (3.600 millones en 2023), un ebitda de más de 145 millones (137 millones el año pasado), y 4.100 millones de contratación (4.494 en el excepcional 2023). Todo ello incluyendo los números de la filial de servicios, uno de los negocios que está en proceso de venta.

Los ingresos de OHLA crecen un 22% en los seis primeros meses, hasta 1.720,8 millones (el 72% facturado en el exterior). El ebitda alcanza los 57,5 millones, con un aumento del 13,2%. El margen de ebitda sube del 2,5% declarado a 31 de marzo hasta el actual 3,3%, situándose tres décimas por debajo del obtenido a junio de 2023. La mejora del rendimiento responde al avance en varios proyectos. El negocio principal, el de la construcción, eleva su margen del 3,4% reconocido en marzo al 4,2% en la totalidad del semestre (4,7% un año atrás). Por mercados, un 44,3% de la cifra de negocios procede de Europa, por el 31,8% que aporta la actividad en Norteamérica y el 23,2% que OHLA debe a Latinoamérica. Entre los datos favorables está el de la generación positiva de caja en el segundo trimestre, con 40,5 millones.

La empresa reitera la intención de ampliar capital y dar continuidad al negocio

Para ello, tiene ya el apoyo de los Amodio, que acudirían a la recapitalización

Criteria recaba más de 2.200 millones este año para financiar su impulso inversor


El presidente de CriteriaCaixa, Isidro Fainé, y el consejero delegado, Ángel Simón. A. GARCÍA

El holding empresarial firma un préstamo de 1.650 millones

Un ingreso que se suma a los 600 millones por la venta de Cellnex

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

Criteria pone la proa hacia su nuevo futuro. El holding que pilota Isidro Fainé ha entrado en pleno furor inversor, con la entrada en Puig, ACS, Inmobiliaria Colonial y la toma del 10% en Telefónica, todo tras la entrada de Ángel Simón como consejero delegado. Para financiarlo, la empresa ha abrochado un plan financiero con el que, hasta la fecha, ha conseguido recabar más de 2.200 millones de euros, con una mezcla de deuda y la colocación de parte de su participación en Cellnex. A esto se le suma el uso de caja y otras pequeñas desinversiones.

Las cuentas de este impulso son 1.650 millones para pasar del 3,39% al 10% en Telefónica en apenas unos meses. A estos importes se le añaden 983 millones dedicados a la adquisición del 9,3% de ACS y otros 425 millones a la salida a Bolsa de Puig. A mayores, ha aportado 325 millones a Inmobiliaria Colonial en efectivo, que se suman a otro tanto en activos. En total, el grupo ha dedicado unos 3.400 millones. También ronda una posible entrada en Talgo, de la mano de la compañía checa Skoda, en una posible entente que haga frente a la húngara Magyar Vagon. Más remota parece ahora la posibilidad de que se refuerce en Naturgy, como se planteó de la mano de la compañía emiratí Taqa.

Para financiar estas adquisiciones, ayer lunes comunicó la firma de un préstamo sindicado de 1.650 millones con más de una veintena de entidades financieras. Se trata de un préstamo puente de 1.150 millones, con vencimiento a dos años, y que puede refinanciar con emisiones de bonos en el futuro. Se completa con otro crédito a plazo de 500 millones, que expira en tres años, ampliable por uno más.

En este proceso, el grupo ha acometido la venta de alguna de sus participadas. Por el momento, solo ha comunicado su desinversión en Cellnex, donde ha pasado del 4,63% que tenía en 2020 a un 0,39%. La mayor parte de estas ventas se produjo con la colocación de un paquete del 2,63%, por el que percibió 612 millones, que se puede incrementar con otras desinversiones menores.

Estos 2.200 millones se complementan con el uso de caja, que a cierre de 2023 ascendía a los 500 millones de euros. Además, la firma ha acometido otras pequeñas operaciones, para alcanzar los 3.500 millones que necesita para afrontar la larga lista de inversiones. También se ha aprovechado de los ingresos percibidos de sus participadas en la primera mitad del año. En liza está también la posible desinversión en la compañía de parkings Saba, tras volver a negociar la fusión con la compañía belga Interparking.

Con el nuevo préstamo, Criteria eleva su deuda hasta el entorno de los 5.500 millones, desde los 2.900 millones que tenía a finales del año pasado. En su nuevo plan estratégico, que presentó el pasado mes de junio con la vista puesta en 2030, se fijó como objetivo contar con un pasivo neto del 10% del valor bruto de los activos, si bien el plan le da flexibilidad para incrementar este umbral hasta el 20%. Teniendo en cuenta que la compañía espera alcanzar una cartera de 40.000 millones, este nivel de deuda se situaría en los 4.000 millones, pudiéndose elevar hasta los 8.000 millones de euros.

El grupo cuenta con una emisión en el mercado por 600 millones

Es plausible que en las emisiones que prevé hacer deba abonar un interés superior

El holding financiero cuenta con una emisión en el mercado, por importe de 600 millones, que emitió en 2020 y vence en 2027. Paga un interés del 0,87%, dado que se colocó en un momento en el que los bancos centrales estaban desplegando una batería de políticas ultraexpansivas para paliar los efectos económicos de la Covid-19.

Es plausible que, en las emisiones que prevé hacer en los próximos meses, deba abonar un interés superior. Además, la compañía cuenta con un bono privado que colocó el año pasado entre un selecto grupo de inversores, al 4,5% y en abril afrontó el vencimiento de otro títulos de deuda de 600 millones de euros.

IAG y Repsol firman el mayor contrato de SAF en España

J. F. MAGARIÑO
MADRID

El grupo IAG continúa asegurándose el acceso a combustible sostenible de aviación (SAF, por sus siglas en inglés) con un último contrato de suministro firmado con Repsol, con la que ya tenía importantes puentes tendidos. Las más de 28.000 toneladas que figuran en el acuerdo constituyen el pedido más relevante cerrado hasta ahora en España, según informaron ayer las compañías. Ambas lanzaron ya en 2022 el uso del SAF en vuelos de larga distancia.

El SAF está llamado a reducir hasta un 80% las emisiones de carbono en comparación con el fuel convencional. Al cierre de 2023, el holding que engloba a Iberia, British Airways, Vueling y Aer Lingus acumulaba reservas por 1.000 millones de dólares, de los que un 86% son compromisos a futuro. Y, desde febrero de este año, tiene asegurado un tercio del SAF que precisa para cumplir con su objetivo de que un 10% del combustible utilizado sea sostenible en 2030.

Repsol, por su parte, se ha presentado como pionera en España en la fabricación de combustibles renovables para todos los segmentos del transporte, incluyendo la aviación.

Sus instalaciones en la ciudad murciana de Cartagena se han lanzado este año a la producción de productos 100% renovables tras una inversión de 250 millones de euros. Esa planta tiene capacidad para sacar 250.000 toneladas anuales y cuenta con la posibilidad de producir diésel renovable y SAF a partir de residuos. Otras compañías, como Cepsa y BP, aprovechan su capacidad de refino en España para competir en la producción de SAF.

La petrolera se ha presentado como pionera en la fabricación de este combustible

Toneladas

Las 28.000 toneladas adquiridas a Repsol irán llegando en los seis próximos meses y serán empleadas en los aviones de las distintas aerolíneas de IAG que vuelen desde aeropuertos españoles. El reglamento europeo RefuelEU Aviation marca ya un uso del 2% de SAF sobre el consumo de combustible de aviación en 2025. A lo largo del pasado ejercicio, las aerolíneas de IAG quemaron 53.000 toneladas de SAF, lo que supuso un alza del 417% respecto a 2022 y evitar 157.000 toneladas de CO_2 a la atmósfera.

A ello se sumaron iniciativas de eficiencia operativa que permitieron evitar otras 86.000 toneladas de CO_2, según cálculos de la compañía.

Gestamp reduce beneficios un 34,6% hasta junio, pero mejora en Norteamérica

La firma de componentes gana 106 millones en el primer semestre

El grupo duplica resultados en América del Norte, mercado prioritario

MANU GRANDA
MADRID

El fabricante español de componentes para el automóvil Gestamp redujo sus beneficios en el primer semestre del año un 34,6%, hasta los 106 millones de euros. Así se desprende de los resultados publicados ayer por la compañía al cierre de los mercados europeos, donde señaló que sus ingresos bajaron un 2,1%, hasta los 6.140 millones. Estos resultados se producen en un contexto de estancamiento de la producción de vehículos en el mundo, con un avance respecto al mismo periodo del año anterior de apenas el 0,5%.

Como contrapunto a esos números, la compañía mejoró su rendimiento en Norteamérica (Nafta), un mercado "prioritario" para Gestamp, donde la empresa se anotó un margen de ebitda del 8,5% entre abril y junio, casi el doble que en el primer trimestre de 2024 (fue del 4,5%) y por encima del 8% del segundo trimestre de 2023.

El margen de ebitda de la compañía en todo el mundo fue del 10,5% en los primeros seis meses del presente ejercicio, por debajo del 11,2% de hace un año. El ebitda (beneficio bruto de explotación sin contar los costes financieros) ascendió a 642 millones, frente a los 700 millones del periodo enero-junio de 2023. Por su parte, el flujo de caja de Gestamp fue negativo en 66 millones de euros en el primer semestre, frente a los 30 millones positivos del mismo periodo del año precedente. Además, la compañía redujo su deuda neta un 1,5%, hasta los 2.191 millones.

Volviendo a poner el foco en Norteamérica, la compañía está inmersa en el desarrollo de su plan Phoenix, mediante el cual pretende relanzar el negocio e incrementar la rentabilidad de su actividad en la región.

Por ello, la firma vasca ha invertido 12 millones allí este año, el 40% de la inversión prevista para 2024. Gestamp prevé una ralentización de su actividad este ejercicio en todos los mercados en los que está presente, exceptuando Norteamérica y Asia, donde la compañía mantiene un crecimiento "por encima del mercado" gracias a su posición competitiva en el vehículo eléctrico.

El margen de ebitda de la compañía baja 0,7 puntos, hasta el 10,5%

En facturación por regiones, Gestamp cayó en su principal mercado, Europa Occidental, con una bajada de los ingresos del 11,6%, hasta los 2.204 millones de euros. Para compensar un poco ese mal desempeño, aumentó un 7,3% sus ingresos (1.294 millones) en Nafta, mientras en Europa del Este también subió un 9,1%, hasta los 948 millones.

En Asia creció, un 8,2%, hasta los 955 millones; mientras en Mercosur cayó un 10,7%, hasta 423 millones. El único mercado en el que mejoró su ebitda fue en Asia, con 139 millones, un 26% más.

La productora de Isla triplicó pérdidas en su primer año completo

Fonte Films tuvo un resultado negativo de 686.600 euros en 2023 ▶ Ahora trabaja en proyectos con Movistar Plus+ y Atresmedia

JAVIER G. ROPERO
MADRID

Fonte Films, la productora audiovisual fundada por Pablo Isla pocos meses después de su salida de Inditex en marzo de 2022, registró una pérdida neta de 686.600 euros en el ejercicio 2023, el primero completo en el que desarrolló su actividad. Una cifra que triplicó el resultado negativo del año anterior, como muestran las cuentas anuales que ha depositado en el Registro Mercantil.

Fonte Films fue fundada a finales de julio de 2022, fruto del interés y de la "profunda pasión por el cine" de Isla, tal y como describió en su nacimiento la propia compañía. Entonces, esta explicaba que su objetivo era "desarrollar proyectos de gran calidad técnica con vocación global", en un proyecto en el que Isla quería aportar su experiencia empresarial "a la pujante industria audiovisual española". La compañía nació con un capital social de 50.000 euros.

El primer año completo de actividad de Fonte Films arroja una facturación de 323.731 euros, mientras que en 2022 no generó ningún ingreso. Sin embargo, esta cifra quedó neutralizada por un fuerte incremento en sus gastos de personal, que pasaron de poco más de 146.000 euros en 2022 a rozar los 650.000 en 2023, aunque su plantilla se incrementó en tres personas, hasta un total de ocho.

Como muestran las cuentas, que están formuladas en formato abreviado y no aportan detalles concretos sobre la actividad, la sociedad devengó una retribución "a un miembro del consejo de administración, no por sus funciones como consejero, al ser gratuitas, sino como contraprestación por los servicios prestados como trabajador de la sociedad".

El consejo de Fonte Films está encabezado por Isla, como presidente. Le acompaña su hermano Fernando, y sus socias en este proyecto: Carla Pérez de Albéniz, que hace las veces de productora ejecutiva, y María Jesús Román, responsable legal, ambas con experiencia en el sector audiovisual. Completa el órgano de gobierno su secretario, Francisco Serna. En el equipo también figura el hijo del expresidente de Inditex, Santiago Isla.

Un préstamo participativo firmado en 2022 garantiza su viabilidad



Pablo Isla, ex consejero delegado de Inditex. PABLO MONGE

Los resultados negativos acumulados en sus dos años de vida llevaron el patrimonio neto de Fonte Films a una cifra negativa de 852.221 euros. Sin embargo, sus socios firmaron en 2022 un préstamo participativo por 1,2 millones que garantiza su viabilidad y que evitaba que entrara en causa de disolución.

Fonte Films empieza a sumar proyectos. Como refleja en su web, en marzo comenzó el rodaje de la serie *La sombra de la tierra*, producida por Atresmedia. Además, ha producido el documental Mugaritz, que se emitirá en Movistar Plus+.

Ebro Foods eleva hasta un récord de 109 millones sus ganancias

La cifra es un 17% superior a la del mismo periodo del año anterior

J. G. R.
MADRID

Ebro Foods, la compañía alimentaria dueña de marcas como Arroz Sos o pastas Garofalo, cerró el primer semestre del ejercicio con un beneficio neto de 109 millones de euros, cifra que supera en un 17% la ganancia obtenida en el mismo periodo de 2023, y que supone además un nuevo récord para unos primeros seis meses.

La empresa reconoce haber cerrado "un gran primer semestre", gracias a la positiva evolución de sus dos divisiones de negocio, las de arroz y pastas. Las ventas totales fueron de 1.580 millones hasta junio, un 1,4% más, tras haber ajustado precios "en algunos mercados", que contrarrestaron un "buen crecimiento de los volúmenes". En el negocio arrocero las ventas mejoraron apenas un 0,4%, hasta 1.235 millones, después de acometer un incremento de las promociones ante la bajada de costes de algunas variables.

El negocio de pasta facturó casi un 5% más, impulsado por la mejora de volúmenes, con incrementos importantes en ebitda, del 33%, y en el resultado operativo, de casi el 57%.

"Volvemos a crecer con fuerza en este primer semestre del ejercicio 2024, mejorando el resultado del exigente nivel fijado por los resultados del primer semestre de 2023", resumió la empresa, cuya deuda se situó en 572 millones a cierre de junio, un 26,5% inferior a la que tenía un año antes.

La memoria financiera intermedia de Ebro Foods refleja, además, el cierre de la venta de un almacén en Francia por 23,5 millones de euros. Una operación que se completó el pasado 25 de julio y que genera una plusvalía de 16 millones. Antes, durante el primer semestre, la firma cerró el traspaso de unos terrenos en Jerez, donde antiguamente se asentaba una fábrica de Azucarera, por 4,3 millones.

Según explicó tras la última junta de accionistas el presidente de Ebro Foods, Antonio Hernández Callejas, la empresa espera obtener entre 40 y 45 millones de euros durante este ejercicio por operaciones inmobiliarias.

Entrevista Director general de Citroën

Thierry Koskas "Tenemos la misión de hacer el coche eléctrico atractivo para el cliente"

El jefe del fabricante francés apuesta por la popularización de su marca ante la demanda de eléctricos baratos
► Cree que las empresas europeas no pueden contar con los aranceles para protegerse de la competencia china

JULIÁN MARTÍN
MADRID

El mercado de los vehículos electrificados continúa su travesía por el desierto. Según los datos de la patronal de fabricantes Anfac, en junio, las ventas cayeron un 11,5%, siguiendo la línea de la caída del 11,9% que se registró en mayo. Las marcas hablan de un "preocupante retroceso" de un mercado que debería estar al alza para alcanzar los objetivos de descarbonización marcados por la Comisión Europea. Este año por sí solo, para llegar a los hitos propuestos por el Ministerio de Transición Ecológica, deberían venderse en España 280.000 eléctricos e híbridos enchufables nuevos, una cifra muy alejada de las 60.734 unidades vendidas en el primer semestre de 2024.

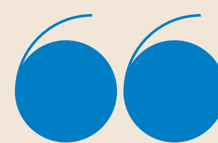
Ante este panorama nada halagüeño, algunos fabricantes están retocando sus hojas de ruta hacia las emisiones cero. En Citroën parece no haber dudas: "En 2025 tenemos que acelerar la venta de eléctricos. Tenemos que cumplir los compromisos sí o sí". Habla para **CincoDías** Thierry Koskas (Rueil-Malmaison, Francia, 1964), consejero delegado de la marca de los dos chevrones desde marzo de 2023, y con el que este diario mantuvo un encuentro en la sede de Stellantis, situada en el distrito madrileño de Villaverde. El francés se muestra contento por el aumento de la cuota de mercado de Citroën en España durante el primer semestre, donde la marca aumentó sus ventas, "sin modelos nuevos", un 11,5% respecto al año pasado: "Somos una marca prácticamente local [Citroën fabrica gran parte de sus modelos en las plantas que Stellantis posee en Vigo, Zaragoza y Madrid], por eso estamos tan contentos por estos resultados", comenta el director general.

Koskas explica que en 2025 deberá asegurar que el 25% de sus ventas en Europa sean de coches eléctricos, lo que representa más de 100.000 vehículos, considerando su volumen actual de ventas –unas 500.000 unidades–. Un reto para nada menor, dado que la adopción del coche eléctrico ha experimentado fluctuaciones en su crecimiento, especialmente en países donde los incentivos han disminuido o, como en el caso de Alemania, han desaparecido.

El CEO subraya que "no existe un parón del vehículo eléctrico, las marcas tenemos un desafío que es cómo podemos llegar a este 25% de las ventas. Tenemos la misión de volver a hacer el coche eléctrico atractivo para el cliente". Koskas detalla que la propuesta de Citroën para alcanzar esa meta consiste en ofrecer vehículos eléctricos asequibles con unos costes de uso y producción competitivos, simplificar la gama de modelos y opciones para facilitar la fabricación e implantar la tecnología de baterías LFP (litio-fosfato de hierro, por sus siglas en inglés), más baratas que las de otros sustitutivos del litio, en todos sus automóviles.

La primera muestra de esta estrategia es el Citroën Ë-C3, "el único eléctrico 100% *made in Europe* por debajo de 25.000 euros" –concretamente, 23.300 euros sin ayudas públicas– con una autonomía de 320 kilómetros. Por el momento, el Ë-C3 no está en venta, pero Koskas asegura que habiéndolo mostrado solo en Francia e Italia han conseguido 18.000 pedidos: "Esto es muy interesante, porque demuestra que cuando, ofrecemos un eléctrico a un precio accesible, existe una demanda natural de este tipo de vehículos", agrega Koskas. De hecho, para el año que viene, la marca de Poissy tiene previsto lanzar una versión por debajo de los 20.000 euros, pero con solo 200 kilómetros de autonomía.

¿Se ha redefinido entonces Citroën como una marca *low cost*? El fabricante francés rehúye esta denominación y su director general defiende el posicionamiento de Citroën como una marca popular, que ofrece soluciones de movilidad accesibles sin comprometer la calidad y el equipamiento de sus vehículos. El del Ë-C3 es un precio realmente competitivo, que, como Koskas explica, se basa en la optimización de la plataforma, los nuevos y más baratos chasis Smart Car de Stellantis, desarrollados para responder, afirman desde la multinacional automovilística, a la competencia "agresiva" de los nuevos operadores del mercado europeo, incluidos los vehículos fabricados en China.



Es imprescindible que nuestra batalla se desarrolle en el terreno de los costes de producción



GREGORIO GONZÁLEZ

El 12 de junio, Bruselas anunció que iba a aumentar los aranceles a la exportación de vehículos eléctricos chinos. Koskas reconoce que, aunque la entrada de los electrificados desde China supone una "amenaza", los fabricantes no pueden contar con los aranceles como medida de protección, ya que también compiten en otros mercados: "Esta es una decisión meramente política que no sabemos cuanto tiempo se extenderá y que las marcas chinas tienen la capacidad de poder paliar con el precio de sus coches. Es imprescindible que nuestra batalla se desarrolle en el terreno de los costes de producción, de ello depende nuestro futuro".

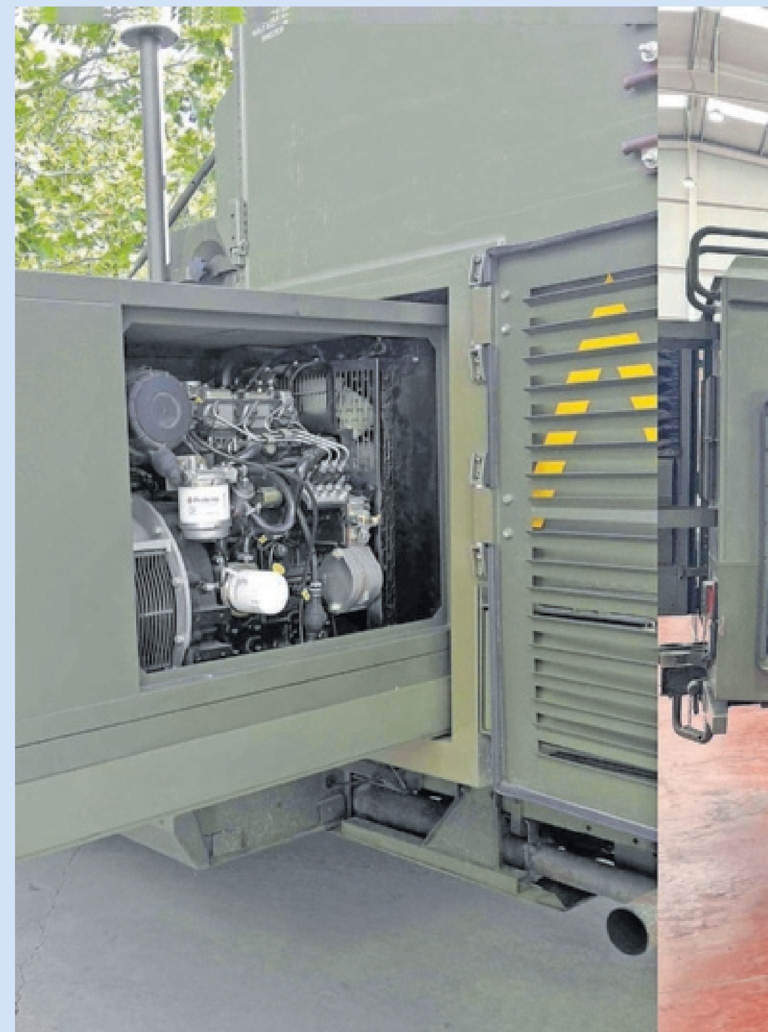
Precisamente, desde China llega un nuevo integrante al grupo Stellantis. Leapmotor y su T03 ya han desembarcado en Europa con el inicio de la producción del utilitario en la planta que la multinacional posee en Polonia. La venta de los primeros T03 está prevista para septiembre, a un precio que, como ha reconocido Koskas, será menor que el del Ë-C3 u otros modelos del grupo, como el Fiat Grande Panda. Aun así, el jefe de Citroën no cree que Leapmotor sea una contrincante para el resto de marcas del grupo, por su parque de vehículos y las prestaciones que ofrecen.

Lo que sí valora Koskas es que esta "es una oportunidad" para que Stellantis pase "de ser un observador a formar parte del juego que proponen las marcas chinas" y poder aprender sobre su forma de trabajar.

CincoDías
Martes, 30 de julio de 2024

PEQUEÑOS GIGANTES

Grumadisa
Cuatro décadas de energía fiable en tiempos críticos



Sus 2.000 grupos electrógenos instalados han facilitado la labor del Ejército, Telefónica, Cruz Roja y Ahorramas ▸ La empresa sigue a la vanguardia en generadores para emergencias

JAIME RODRÍGUEZ
MADRID

Puede que la fabricación, mantenimiento y reparación de grupos electrógenos no sea una actividad con glamur. Sin embargo, ha permitido a dos hermanos, Javier y Fernando Morales Sierra, mantener no solo a sus familias, sino a las de una veintena de empleados durante las casi cuatro décadas de vida que tiene Grumadisa. Una pyme que desarrolla su labor para organizaciones públicas y privadas como Telefónica, Cruz Roja, Mediapro, supermercados Ahorramas, el Ejército de Tierra o la Unidad Militar de Emergencias (UME).

"Recién salido de la mili, en abril de 1986, me uní a mi hermano, maestro industrial, que estaba harto de trabajar para otros y quería hacer algo nuevo", capitalizando de una sola vez el dinero del paro, "25.000 pesetas para poner en marcha el negocio", recuerda Javier Morales Sierra. Para él, la ambición inicial de ambos, en un negocio de tradición familiar, se vio pronto recompensada con la confianza de los clientes. "De pedirnos reparaciones comenzaron a animarnos a fabricarlos", dice. Circunstancia que coincidió con el bum de la telefonía móvil, a comienzos de los noventa. Era preciso instalar numerosos repetidores, para lograr cada vez mayor cobertura: "Por lo que necesitaban grupos electrógenos para emergencias: aunque hubiese cortes de luz, los teléfonos debían poder seguir funcionando, era fundamental".

Su fama de hacer bien las cosas hizo que el boca a boca les fuese granjeando nuevos clientes: "Empresas de comunicación audiovisual nos demandaban grupos para el rodaje de películas y series en las grandes ciudades, y para la retransmisión de eventos deportivos, conciertos y corridas de toros", señala Javier Morales.

Equipos móviles

Comenzaron a solicitarles grupos electrógenos móviles, y no tanto el clásico contenedor metálico de 12 metros de largo para las azoteas de edificios. De hecho, con Mediapro, que lleva el sistema de videoarbitraje (VAR), "nos ocupamos de que los camiones remolque, que están dotados de diferentes pantallas y un sistema de comunicación para revisar jugadas en el momento, eviten cortes de suministro eléctrico indeseados".

Gracias al diseño de modelos más pequeños y adaptables, la firma comenzó también a fabricar numerosas unidades para el Ejército de Tierra, para hospitales de campaña y centros de comunicación. "Nos vimos obligados a cambiar de instalaciones en Pinto, a una nave de 4.400 m² en la que ya éramos capaces de manejar con cierta holgura contenedores de hasta 40 pies". Habían salido airosos de la crisis del 93, "con problemas de impagos, pero no de falta de trabajo". También superaron la desaparición de Sintel, un buen cliente, "y la otra gran crisis, la de 2008, que nos obligó a apretarnos el cinturón para salir adelante".

Siempre con los clientes de la mano. Pues la cadena de supermercados Ahorramas lleva trabajando con esta empresa de Pinto sus 38 años de vida, "para buena parte de los locales de cierto tamaño que tienen entre los más de 400 establecimientos abiertos a fecha de hoy".

En este tiempo, su cofundador asegura que la empresa habrá fabricado en total algo más de 2.000 grupos electrógenos. "Alguien puede pensar que vaya birria de cifra, pero la clave es que nuestros equipos son siempre especiales y muy a la medida del cliente".

Entre otras cosas son móviles, para poder cubrir las

Del hielo polar al desierto, pasando por Canarias

▶ **A medida.** Viendo la modularidad de sus diseños, el Ejército se interesó enseguida por las andanzas de Grumadisa y les encargó equipar sus Vamtac (vehículo de alta movilidad táctica). "Lo necesitan, por ejemplo, para comunicarse con avionetas y retenes antiincendios: despliegan una antena de gran tamaño que precisa de mucha energía", detalla Javier Morales Sierra, cofundador.

▶ **Extremos.** Solo para la UME "habremos entregado ya un centenar de equipos, que han prestado su servicio en la guerra de Bosnia, en la erupción del volcán de La Palma, para medir la calidad del aire o en la invasión rusa de Ucrania". Las duras condiciones en las que desarrollan su actividad estos vehículos, los 30 grados bajo cero de la Antártida o los 50 grados sobre cero de Afganistán, "hacen que la preparación de los equipos deba ser minuciosa".



Una grúa sube un equipo de 12 metros a una azotea.



Los todoterrenos del Ejército equipan grupos electrógenos para asegurar las comunicaciones.
FOTOS CEDIDAS POR LA EMPRESA





Vehículos de la UME con un generador de la empresa para refrigerar medicamentos y, abajo, bus de la Cruz Roja, que lo usa para mantener la temperatura de la sangre extraída.

necesidades de, por ejemplo, los autobuses de donantes de la Cruz Roja, que requieren mantener a una cierta temperatura la sangre extraída. "Y también muy silenciosos, como sucede con los camiones de rodaje, que lo mismo están tomando imágenes en pleno barrio residencial a las tres de la madrugada".

El último desafío de esta empresa, cuya facturación ronda los dos millones de euros, es la falta de relevo generacional. No tanto entre sus fundadores, que cuentan con una hija-sobrina que ya se ocupa de algunas labores de dirección, como las licitaciones o la prevención de riesgos laborales, "pero sí a la hora de encontrar electricistas, soldadores…, oficios que antes eran cubiertos por aprendices, alguno de los cuales ha llegado a jubilarse con nosotros, y que ahora escasean".

El bum de la telefonía móvil supuso numerosos repetidores, a los que no podía faltar energía.



Dos grandes crisis económicas, una pandemia y un incendio

J. R. P.
MADRID

En 2018, los hermanos Morales Sierra vivieron un incendio "que acabó con la nave entera. Fue horroroso, porque, aunque la teníamos muy bien asegurada, siempre te queda el miedo a que te encuentren alguna pega y te nieguen su reembolso. Por fortuna, la policía científica reconoció enseguida que había sido un cortocircuito".

Aun así, Javier Morales reconoce que aquella fue una tesitura: echar el cierre, "pues teníamos suficientes argumentos para hacerlo, y patrimonio para salir adelante", o volver de nuevo a la carga. "Y así lo hicimos, alquilamos tres naves en el mismo polígono y, mientras, rehabilitamos la nuestra, con la comprensión y el apoyo de nuestros clientes".

Y llegó la pandemia. "Se nos encargó la electrificación de los tres hospitales de campaña en las tres provincias de la Comunidad Valenciana". "De modo que, una vez más, mientras hubo quien las pasó canutas, y no me refiero ya a los dramas relacionados con la salud, sino a la parte económica, a nosotros no nos faltó trabajo", rememora el copropietario de Grumadisa, quien confiesa también que por entonces se le puso el pelo blanco. "Ambos envejecimos años en un par de meses para sacar de nuevo adelante el negocio, con mucho más trabajo del que podíamos acometer".



Fernando y Javier Morales Sierra, fundadores.

Mercados / Inversión

Los bancos venden depósitos, renta fija e hipotecas mixtas tras dos años de tipos altos

Las entidades han transformado su escaparate de productos desde que los bancos centrales iniciaran la subida de las tasas para frenar la inflación ▶ La oferta pretende adaptarse al perfil del inversor

RICARDO SOBRINO
MADRID

De los fondos de retorno absoluto a los monetarios y de las hipotecas a tipo fijo a las mixtas. Tras dos años de subidas de tipos de interés, los bancos han renovado por completo el escaparate de productos, con la renta fija como protagonista, para sacar jugo en forma de rentabilidad a las tasas más altas.

Los productos típicos que pagan por el pasivo de los clientes, como los depósitos y las cuentas remuneradas, han recobrado la relevancia que perdieron durante los años en los que el precio del dinero se mantuvo en cero y en negativo. Aunque se trata de productos que no ofrecen una alta rentabilidad, tienen un gran tirón entre el público español, de perfil conservador y que prefiere optar por alternativas de bajo riesgo.

En realidad, la oferta de este tipo de producto ha corrido casi exclusivamente a cargo de los bancos más pequeños y digitales que, ante la incomparecencia de los grandes en esa batalla comercial, han aprovechado para ganar clientes y cuota de mercado. Actualmente, se pueden encontrar depósitos que pagan entre el 2% y el 3,5% TAE (el neobróker Trade Republic remunera con un 3,75% el dinero acumulado en la cuenta, el banco BFF ofrece depósitos a un año al 3% TAE y Sabadell da un 2,5% durante un año sobre un máximo de 50.000 euros).

Pero la clara protagonista en estos dos años ha sido la renta fija. Para la historia quedan las colas interminables de personas apostadas en el Banco de España esperando para comprar letras del Tesoro. Y los bancos han buscado explotar ese auge con productos vinculados a la renta fija (fondos monetarios, de rentabilidad objetivo o garantizados) que dan rentabilidades similares (entre el 2% el 3%), con bajo riesgo y que les reportan más beneficio, ya que llevan aparejadas comisiones de gestión. "Las subidas de tipos realizadas por el BCE han supuesto una vuelta a una situación de normalidad para los ahorradores, tras un largo periodo de tipos de interés negativos, en el que los perfiles más conservadores se encontraban con limitadas alternativas de inversión que ofrecieran algo de rentabilidad con poco riesgo", señalan fuentes de Unicaja.

Desde el banco andaluz explican que durante estos dos años ha destacado la comercialización de fondos de inversión de renta fija a corto plazo y los fondos de rentabilidad objetivo. "Han resultado una alternativa para obtener una rentabilidad tentativa en plazos de 12 a 24 meses, asumiendo poco riesgo", valoran.

Se trata de productos compuestos por renta fija que tienen vencimientos cercanos entre sí, por lo que resulta relativamente sencillo estimar la rentabilidad final aunque, es importante subrayarlo, no está garantizada.

Igualmente, los bancos han lanzado productos que combinan la renta fija con la variable. Con las Bolsas tocando máximos y el sector tecnológico despuntando por la euforia que ha desatado la inteligencia artificial, algunos inversores han buscado obtener un plus por sus ahorros. Y estos productos permiten asegurar una parte de la inversión y la otra evoluciona en función del mercado. En ese sentido, últimamente se han popularizado los depósitos combinados –EBN acaba de lanzar uno que paga el 3,55% en la parte asegurada y Banca March lanzó otro que remunera hasta el 4,04%–. Igualmente, se trata de productos que son más rentables para el banco que los depósitos o las cuentas porque llevan aparejadas comisiones.

"El actual entorno de tipos de interés positivos viene unido a un escenario de inflación relativamente elevado, lo que ha hecho que los tipos reales hayan seguido siendo negativos. En ese sentido, desde el banco se ha optado por una estrategia de combinar productos garantizados (depósitos o fondos monetarios) con otros productos de renta variable que permitan obtener una revalorización del dinero real, como las carteras de gestión discrecional. En el año 2023 y lo que llevamos del 2024 se han caracterizado no solo por tipos de interés nominales positivos, sino también por un excelente desempeño de los mercados de renta variable", apuntan desde CaixaBank.

"En función del perfil de los clientes ofrecemos alternativas conservadoras de valor añadido, en formato fondo (con rentabilidades entre 2,35% y 2,95%), pasivos financieros estructurados (con rentabilidades garantizadas superiores a 2,5%) y seguros de rentas (con rentabilidades entre 2,35% y 2,85% en función de la edad de los clientes", explican, por su parte fuentes de Santander.



Una sucursal de Bankinter con una promoción de hipotecas, en una imagen de archivo. PABLO MONGE

Las entidades han buscado explotar el auge de la renta fija con productos vinculados a ella

Miedo al euríbor

En el lado de las hipotecas, el archiconocido consejo de firmarlas a tipo fijo ha dejado paso a una clara preferencia por las mixtas. Con los tipos en cero e incluso en terreno negativo, la firma de préstamos hipotecarios a tipo fijo era la opción preferida, ya que los clientes se aseguraban unas cuotas bajas e invariables durante toda la vida del préstamo. Pero con la subida del precio del dinero a partir de julio de 2022, esta modalidad dejó de tener atractivo y dio paso a la preferencia por las hipotecas mixtas. Se trata de otro producto que durante años desapareció del escaparate y se recuperó a raíz de las continuas alzas del precio del dinero. Combina un tipo fijo durante una primera etapa del préstamo y otro variable durante el tramo final. De inicio, las cuotas son más altas que en una hipoteca variable, pero se beneficiará de un menor coste cuando se termina de pagar el tramo fijo. Según los datos de Roams, estos créditos han aumentado un 24% en lo que va de año en detrimento de algunas hipotecas variables que han empezado a desaparecer del catálogo.

"La gente ha cogido miedo al euríbor, lo que está provocando esta alta demanda por las hipotecas mixtas. El porcentaje fijo suele ser algo más bajo que el de las hipotecas fijas, por lo que el cliente se garantiza tranquilidad con esa cuota fija y cuando llegue el momento del tipo variable, se decide en función de cómo esté el mercado en ese momento", señalan fuentes del sector.

"Si contratas una hipoteca mixta con un periodo inicial fijo de 5 o 10 años, durante ese tiempo, este tipo de préstamo te aporta la misma seguridad que una hipoteca fija y, después, cuando llega la parte variable, si encuentras algo mejor y no te compensa tener el euríbor como referencia, podrás cambiarla por una hipoteca fija o, incluso por otra hipoteca mixta con un periodo inicial fijo con buen tipo de interés. Por tanto, la hipoteca mixta sigue siendo el producto más atractivo para los ciudadanos", explica la consultora financiera iAhorro.

Actualmente, las mejores ofertas comercializan hipotecas mixtas con tipos fijos que se mueven entre el 3,4% y el 3,9% durante los primeros años y euríbor más un tipo que se mueve entre el 0,6% y el 0,75% para el resto. En ese sentido, Evo ofrece un tipo fijo del 3,41% los primeros 15 años y un tipo variable de euríbor más un 0,75% el resto. Openbank oferta su hipoteca mixta a un tipo fijo del 3,78% los primeros diez años y un tipo variable de euríbor más un 0,6% durante los años restantes. En el catálogo de hipotecas fijas, las mejores ofertas se mueven entre el 2,68% TAE que ofrece CaixaBank y el 3,49% de Bankinter.

Santander sale al mercado para vender ‘cocos’ al 8%

Es la segunda operación de este tipo que ejecuta el banco desde mayo

BBVA y CaixaBank también han lanzado estos activos este año

G. E.
MADRID

Con la llegada de las vacaciones, la actividad en el mercado de capitales se modera, pero aquellos emisores que quieren acelerar sus ejercicios de financiación antes de que las condiciones empeoren no dejan pasar las oportunidades. Es el caso de Santander, que cinco jornadas después de presentar las cuentas del primer semestre sale al mercado con una emisión de bonos contingentes convertibles (*cocos* en la jerga) en dólares.

Al cierre de esta edición la colocación no había finalizado, pero la entidad se había marcado como objetivo captar 1.500 millones de dólares (1.385,86 millones de euros). El cupón quedó fijado en el 8%, inferior al 8,375% que baraja el mercado para este tipo de operaciones. La de ayer es la segunda emisión de *cocos* que efectúa Santander en lo que va de año. El pasado 7 de mayo captó 1.500 millones con un cupón del 7% para recomprar una emisión cuya ventana de amortización vencía en marzo de 2025.

Los *cocos*, el tipo de deuda de más riesgo, son instrumentos híbridos que tienen elementos de deuda –pagan un interés al comprador– y de capital –pueden absorber pérdidas–. La característica principal es que pueden convertirse en acciones si la ratio de capital de máxima calidad CET1 cae por debajo del 5,25%. Aunque estos bonos son perpetuos, Santander incluye la opción de amortización anticipada en febrero de 2034. Santander, Barclays, Bank of America, Citi, JP Morgan y Morgan Stanley son los bancos contratados para llevar a buen puerto la emisión.

El rescate a Credit Suisse y la decisión de que los tenedores de *cocos* asumieran las pérdidas desató una conmoción en el mercado de deuda. El orden de prelación en el que los bonos tienen menos riesgo que las acciones se vio alterado y el valor de los *cocos* quedó reducido a cero.

Poco a poco, y a medida que los reguladores fueron señalando que la decisión de Banco Nacional de Suiza no era extrapolable, el mercado fue recuperando la confianza.

La entidad incluye la opción de amortización anticipada en febrero de 2034

A lo largo de este año, además de Santander, BBVA y CaixaBank han sido algunas de las entidades que han salido al mercado para vender *cocos* y reforzar su capital.

La emisión de Santander se produce en un momento en el que la sequía de papel ha cobrado un mayor protagonismo. Con muchas empresas sin poder salir al mercado debido a las limitaciones propias de las campañas de resultados y los inversores preparando las vacaciones, la oferta de papel es muy reducida. Según datos de Natixis, la semana pasada fue la más floja desde el pasado diciembre.

Dunas Capital vende su sociedad de valores

Un grupo inversor liderado por dos ex-Bestinver, Alberto Velilla y Javier Arnaiz, ha adquirido la firma

L. S.
MADRID

Dunas Capital ha vendido su sociedad de valores Inverseguros a un grupo de inversores liderado por dos ex-Bestinver, Alberto Velilla y Javier Arnaiz. Con esta operación, de la que no ha trascendido el importe, la firma avanza en su plan estratégico con el que prevé focalizarse en la gestión de activos y continuar con una senda de crecimiento que le ha llevado a superar los 3.500 millones bajo gestión a cierre del primer semestre.



David Angulo, presidente de Dunas Capital. ÁLVARO GARCÍA

La firma presidida por David Angulo y creada en 2016 con la compra del grupo Inverseguros, ha dado un nuevo paso en su hoja de ruta con la desinversión de la sociedad de valores, operación que está pendiente de la autorización de la CNMV. Se trata del segundo movimiento corporativo que cierra este año tras la compra en abril de Gesnorte. La gestora pondrá a partir de ahora el foco en el desarrollo y consolidación de sus tres líneas de negocio principales: la gestión de fondos de inversión y fondos de pensiones, la inversión en activos reales y la inversión en activos inmobiliarios después de consolidarse como una entidad de referencia entre las firmas independientes.

“Esta transacción con sentido estratégico nos permitirá centrarnos en nuestro negocio *core* de gestión de activos y permitirá a la nueva propiedad beneficiarse de un gran equipo de intermediación que comparte sus valores para alcanzar sus objetivos y reimpulsar el negocio de Inverseguros SV”, ha explicado David Angulo, presidente de Dunas Capital, en un comunicado.

La gestora ha superado ya los 3.500 millones en activos bajo control

Un grupo inversor liderado por dos ex-Bestinver, Alberto Velilla y Javier Arnaiz, ha adquirido la sociedad de valores. Ambos acumulan una dilatada experiencia en la originación e intermediación en los mercados de renta fija, habiendo liderado la mesa de renta fija de Bestinver (antigua Fidentiis) hasta la actualidad.

En esta nueva etapa, ambos unen su experiencia a los dos socios fundadores de Norwealth Capital, José Ignacio Marijuán e Íñigo Merino que acumulan a su vez más de 20 años de experiencia en la gestión patrimonial y asesoramiento en materia de inversiones.

El efecto Trump empuja al bitcoin: “EE UU será la capital cripto del planeta”

La divisa ronda los 70.000 dólares, máximos de seis semanas

ÁLVARO SÁNCHEZ
MADRID

Los inversores en bitcoins se frotan las manos ante la posibilidad de que por primera vez llegue a la Casa Blanca un presidente abiertamente favorable a la principal criptomoneda. Consciente del empujón electoral que le darían las decenas de millones de criptocreyentes, y animado por las cuantiosas donaciones de ese incipiente lobby, Donald Trump se postuló el sábado durante su intervención en la conferencia Bitcoin 2024 de Nashville para ocupar ese lugar: prometió convertir Estados Unidos en “la capital cripto del planeta y la superpotencia mundial del bitcoin”, crear una reserva nacional en esa moneda y despedir, el primer día de su mandato, al presidente de la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC), Gary Gensler, conocido por su celo en la regulación de estos activos, y por tanto uno de los hombres más odiados por los partidarios de las criptomonedas.

Como resultado del antes, el durante y el después de las palabras de Trump, la cotización del bitcoin se ha animado, con una revalorización del 7% en cinco días, lo cual le llevó a alcanzar ayer máximos de seis semanas, cerca de los 70.000 dólares. La idea de que la primera potencia global tenga un líder procripto ha dejado de ser una utopía, y los inversores descuentan una regulación más amable tras años de choques con Washington.

Trump explotó la mala sintonía que la Administración Biden ha mantenido con el universo cripto en los últimos años, y acusó al todavía presidente y a su vicepresidenta, la candidata demócrata, Kamala Harris, de emprender “una cruzada antibitcoin”. Según el *FT*, los demócratas están tratando de encauzar su relación con este colectivo, algo que será más sencillo ahora que Biden no es el candidato. Harris ya se ha reunido con directivos de algunas de las principales firmas de esta industria, entre ellas Coinbase, Circle y Ripple Labs. Trump, que en el pasado calificó al bitcoin de “fraude contra el dólar, lleva claramente la delantera en las preferencias de estos votantes.

Un 55% de las entidades financieras cubren ya sus riesgos medioambientales

El BCE detecta que el número de bancos que provisionan las amenazas del medio ambiente ha crecido, pero cree que no hay suficientes progresos ante los riesgos geopolíticos y de altos tipos

ÁLVARO SÁNCHEZ
MADRID

El Banco Central Europeo quiere que la banca sea capaz de anticiparse a los nuevos riesgos en lugar de sufrir sus consecuencias cuando ya sea demasiado tarde. Por eso, se ha dirigido a 53 entidades financieras para saber cómo están preparándose para eventuales shocks en campos como el suministro de energía, las cadenas de suministro, el medio ambiente, la inflación, la geopolítica y los tipos de interés.

El informe resultado de ese seguimiento constata problemas para obtener datos fiables y poner en marcha metodologías sólidas, pero también motivos para la esperanza: el porcentaje de bancos que provisionan los riesgos climáticos ha pasado en solo un año del 16% al 55%.

La cuestión no deja de ganar peso: en los últimos años los grandes bancos europeos han ido incorporando a sus plantillas expertos en cambio climático, el BCE amenazó el pasado noviembre con multar a 20 grandes bancos por deficiencias en la gestión del riesgo climático, y en 2022 realizó los primeros test climáticos y calculó que las entidades se juegan 70.000 millones euros en pérdidas en una crisis climática.

Los riesgos en los que se centra el BCE tienen en común que carecen de datos históricos suficientes para que la banca utilice modelos clásicos de provisión de pérdidas esperadas, por lo que necesitan enfoques alternativos para cuantificarlos y cubrirse. Además del daño que puedan provocar crisis climáticas extremas sobre las carteras de crédito o el riesgo de que los clientes con grandes huellas de carbono quiebren, Fráncfort está particularmente preocupada por los acontecimientos geopolíticos y los efectos de los altos tipos de interés, unos riesgos "difíciles de medir y que parecen afectar también a los bancos en el largo plazo", según explica.

En el primer ámbito, el BCE advierte de que la actuación de la banca "no es proporcional a las crecientes incertidumbres y riesgos a la baja asociados con el entorno geopolítico actual", con la guerra de Ucrania y el conflicto de Gaza todavía en marcha, y una posible llegada de Donald Trump a la Casa Blanca que acentúe las guerras comerciales. "Esto demuestra que muchos bancos no están preparados para el nuevo panorama político y económico", concluye el BCE.



Varios autobuses afectados por las inundaciones provocadas por una dana en Toledo, en septiembre de 2023.

El regulador critica que la banca no segmente a sus clientes según su riesgo

A la hora de anticiparse a las crisis, el BCE detecta deficiencias como centrarse en el escenario macroeconómico o no segmentar a los clientes según su riesgo. "Si bien el PIB podría no caer durante una guerra comercial, aún podría llevar a la insolvencia a ciertos clientes que dependen de las exportaciones. No diferenciar los grupos de clientes afectados de manera desigual promedia los efectos e impide una identificación oportuna del riesgo", alerta.

En cuanto al riesgo asociado a los altos tipos de interés, si bien es cierto que la banca se ha beneficiado de ellos en sus cuentas, debido a que han aumentado los ingresos de sus préstamos variables, no ha sido así con otras muchas empresas, especialmente las más endeudadas. Y el BCE cree que aún hay deberes por hacer. "Desafortunadamente, solo la mitad de los bancos describieron tener un enfoque sectorial para medir el impacto del riesgo de tasa de interés", señala.

Entre las malas prácticas, cita el hecho de que algunos bancos recurran al juicio de expertos y se limiten a aceptarlos sin corroborarlos. Y menciona dos peligros: intentar incluir riesgos novedosos en modelos estadísticos con datos insuficientes, y peor aún, ignorarlos por completo, lo que conlleva, a su juicio, subestimar las pérdidas crediticias futuras.

Pese a los progresos en ámbitos como el clima, la entidad advierte de que hay mucho que mejorar: "La mayoría de los bancos no pueden capturar riesgos novedosos en un modelo estadístico completamente funcional y validado debido a la insuficiencia de datos".

El Ibex aprovecha la tregua para consolidar niveles y mantiene a flote los 11.100 puntos

CINCO DÍAS
MADRID

Los mercados contienen la respiración. En una semana en la que la política monetaria compartirá el protagonismo con los indicadores macroeconómicos, los inversores aprovechan la tregua para consolidar posiciones. El Ibex 35, que en los primeros minutos de negociación llegó a subir más de un 0,5%, concluyó con una caída del 0,43%. El selectivo español logró aguantar sobre los 11.100 puntos. La caída de las rentabilidades de la deuda ante las expectativas de un tono más moderado por parte de los bancos centrales sirvió de correctivo al sector financiero. Una tendencia que podría resquebrajarse el miércoles cuando BBVA y CaixaBank den a conocer las cuentas de la primera mitad de año. Santander cedió un 1,37%; Bankinter, un 1,31%; CaixaBank, un 1% mientras BBVA y Sabadell concluyeron en tablas. Solo Unicaja escapó a las ventas con un alza del 0,45%. Junto a las entidades destacaron los recortes de IAG. Las reticencia de Bruselas a la compra de Air Europa unido al aumento de los precios del crudo llevan a la aerolínea a ceder un 1,34%.

Entre los valores que escaparon a la quema se situaron las firmas de energía renovables como Solaria (0,45%) y Acciona Energía (0,21%), en compañía de Merlin (1,14%). Es decir, cotizadas beneficiadas por una eventual rebaja de los tipos. La lista de valores más alcistas la completan Redeia (0,49%) y Aena (0,59%). Los descensos fueron generalizados. El Dax alemán bajó un 0,49%; el Cac francés cedió un 0,98%; el Mib italiano recortó un 0,51% y el Euro Stoxx 50, un 0,89%. La excepción corrió a cargo del FTSE británico que empató (0,08%). Un día después de la reunión de la Reserva Federal se conocerá la decisión del Banco de Inglaterra. Aunque el consenso espera una rebaja de los tipos de 25 puntos básicos, los analistas remarcan que la decisión será muy ajustada.

La caída de la rentabilidad de la deuda sirve de correctivo al sector financiero

Entre los valores que escapan de la quema se sitúan firmas de energía renovable

Al cierre de los mercados europeos Wall Street cotizaba con signo mixto. Junto a la Fed, el mercado estará muy pendiente de los resultados de Apple, Amazon, Microsoft, Meta y Amazon. Después del mal sabor de boca que volvieron a dejar las cuentas de Tesla los analistas creen que los resultados de las grandes tecnológicas son un buen termómetro para conocer si las expectativas de crecimiento que prevén los inversores están justificadas.

Trump o Harris, a quién apoyan las grandes fortunas de Estados Unidos

Elon Musk es un destacado donante de la campaña del republicano mientras que Soros, reconocido mecenas demócrata, ha mostrado su respaldo inmediato a Harris

NURIA SALOBRAL
MADRID

La campaña electoral de Estados Unidos reúne ya todos los ingredientes para hacer las delicias de Hollywood. Un delincuente convicto, el primer expresidente del país condenado por un delito, y que acaba de sobrevivir a un atentado, se enfrentará previsiblemente a una antigua fiscal que suma apoyos contra reloj para ser la candidata demócrata, después de que su jefe y actual presidente haya renunciado a serlo a la vista de las dificultades que suponen para el cargo su avanzada edad, 81 años, y sus problemas de memoria, expuestos ante la nación en un reciente debate televisivo. En estos términos se desarrolla la cuenta atrás para elegir el presidente de la mayor potencia mundial, en una campaña en la que los recursos con los que cuentan los candidatos para ganar apoyos son determinantes y en la que numerosas grandes fortunas ya han tomado parte.

Republicanos y demócratas cuentan con un grupo numeroso de fieles donantes con los que financiar su campaña, que se están movilizando ante la intensidad de los últimos acontecimientos y la creciente polarización política del país. Kamala Harris, que aún debe recibir el respaldo oficial del partido en la convención nacional de primeros de agosto para ser la candidata demócrata a la Casa Blanca, ha logrado un récord de financiación de donantes, al recibir más de 100 millones de dólares en menos de dos días después de que Biden anunciara su retirada, cifra que alcanzó los 200 millones en su primera semana de campaña.

Trump también despierta pasiones, más aún tras sobrevivir al atentado, y cuenta con el respaldo entregado de potentes financiadores. El presidente de Tesla, Elon Musk, es una de las fortunas más comprometidas públicamente con el líder republicano, mientras que Harris cuenta con el inversor George Soros y con su hijo y heredero de su fortuna, como uno de sus donantes más conocidos. Pero la carrera presidencial a la Casa Blanca requiere de mucho dinero y muchos empresarios e inversores influyentes que la respalden.






De izquierda a derecha y de arriba abajo, George Soros, Reid Hoffman, Elon Musk y Bill Ackman.

El presidente de Tesla no disimula su simpatía por Trump, que incluso tendría reservado para Musk un puesto en su Gobierno, según publicó *The Wall Street Journal*. Para Elon Musk no es un problema que Trump lance rotundos ataques contra el coche eléctrico, el negocio de Tesla. “Pondré fin al mandato de los vehículos eléctricos desde el primer día”, aseguró el magnate en la convención republicana que le entronizó como candidato. Trump prometió acabar con las ayudas a la compra de estos vehículos, a lo que Musk replicó con que su compañía no necesita subsidios para sobrevivir. De hecho, el fin de las ayudas públicas al coche eléctrico podría incluso fortalecer a Tesla frente a sus competidores.

Si Trump cuenta con una de las grandes fortunas del planeta, si no la mayor, Kamala Harris tiene entre sus apoyos a uno de los referentes históricos del mundo de la inversión, George Soros. Reconocido donante del partido demócrata, el inversor y filántropo ha sido uno de los primeros en posicionarse a favor de Kamala Harris como candidata para reemplazar a Joe Biden. Su hijo Alexander Soros es quien lleva desde hace unos meses el control de un imperio financiero construido desde cero y quien ha mostrado públicamente el respaldo a la actual vicepresidenta de Estados Unidos.

La convulsa política estadounidense también está dando lugar a sonadas conversiones entre los donantes. El multimillonario inversor Bill Ackman, que dirige el *hedge fund* Pershing Square Capital Management y es una de las grandes fortunas de Wall Street, hizo público su apoyo a Trump, y el de su dinero, el pasado 14 de julio, justo a continuación de que el magnate republicano sufriera el atentado. En el mensaje que publicó ese día en X afirmó que “las próximas elecciones presidenciales son unas de las más importantes de mi vida” y señaló que había tenido “la suerte de pasar unas horas recientemente con el presidente Trump”.

La carrera a la Casa Blanca requiere de mucho dinero e influyentes empresarios

Algunos inversores apoyan a un candidato aunque critiquen sus políticas

Inteligencia artificial

Otro nuevo fichaje en filas rivales para la causa de Trump es el de Jacob Helberg, tecnólogo y consejero delegado de la influyente empresa de software y análisis de *big data* Palantir. Helberg fue donante en 2020 del partido demócrata y ahora se ha convertido en una suerte de gurú y confidente de Trump. Defiende una inteligencia artificial libre de restricciones como fórmula con la que ganar la batalla tecnológica a China y tuvo un papel influyente en la aprobación de la reciente legislación de TickTock en EE UU, respaldada por demócratas y republicanos. Forma parte del poderoso lobby de Silicon Valley que ve en Trump la promesa de una regulación más laxa y favorable a los gigantes tecnológicos.

Cofundador de PayPal junto a Elon Musk, uno de los primeros inversores en Facebook y uno de los fundadores de Palantir, Peter Thiel es el gran sostén de Trump en el lado más oscuro de Silicon Valley. Este polémico empresario, libertario y simpatizante de grupos radicales de derecha, ha sido clave en el ascenso de J. D. Vance, elegido por Trump como aspirante republicano a ocupar la vicepresidencia. Thiel donó 10 millones en 2022 para la campaña de Vance al Senado y fue uno de los primeros empresarios tecnológicos que apoyaron a Trump en 2016. Su fortuna asciende a más de 2.000 millones.

Reid Hoffman es el contrapunto en Silicon Valley con el que cuenta Kamala Harris, con una fortuna estimada en los 2.500 millones según *Forbes*. El fundador de Linkedin es un destacado donante del partido demócrata y ha aportado 7 millones de dólares a la campaña de la candidata demócrata, según publican medios estadounidenses. Hoffman ha defendido que respalda a Harris a pesar de su intención de aumentar el impuesto de sociedades y a pesar también de la decisión de la Administración Biden de mantener algunos de los aranceles de Trump.

Michael Novogratz es uno de los más valiosos apoyos de la industria de los criptoactivos con los que cuenta el partido demócrata, si bien aún no ha mostrado un claro respaldo a Kamala Harris. Novogratz es el fundador de la firma de inversiones Galaxy Investment Partners, especializada en activos digitales y tecnología *blockchain*. Construyó su fortuna en la banca de inversión de Wall Street y es uno de los raros veteranos de la inversión que ha abrazado el mundo del bitcoin y los activos digitales. Pero no se ha sumado a la legión de inversores en estos activos que apoyan a Trump y a los que el republicano no duda en cortejar en busca de votos.

El faro del inversor / Carlos Arenillas López-Quesada

¿Quiere cambiar de coche? Espere un poco

El mercado parece estar cuestionando la sostenibilidad de los beneficios extraordinarios de los fabricantes de automóviles

Todo aquel que ha comprado un coche en los últimos tres años ha tenido que pagarlo caro o muy caro. Los desequilibrios propios del ciclo, exacerbados por la pandemia y la posterior crisis en la cadena de suministros, convirtieron el automóvil en un bien escaso. La oferta se ha reducido y los precios han subido tanto en vehículo nuevo como de segunda mano. Pero no hay mal que cien años dure, y la cadena de suministro comienza a normalizarse, lo que supone un nuevo escenario tanto para fabricantes como para consumidores.

En los últimos años, los problemas con las cadenas de suministro han puesto la industria del automóvil patas arriba: consumidores sin poder comprar vehículos nuevos, precios de segunda mano por las nubes y beneficios empresariales en máximos históricos.

Para comprender mejor este fenómeno, es crucial distinguir entre las dos fases de la cadena de suministro: la fase de fabricación hasta que se termina el producto y la fase de distribución y venta. La primera abarca desde la obtención de materias primas hasta el ensamblaje final del vehículo, mientras que la segunda se centra en hacer llegar el producto al consumidor final.

En el caso de la automoción, antes de la pandemia, los grandes grupos como Volkswagen, Toyota o Stellantis (dueños de marcas como Jeep, Fiat, Peugeot y Maserati, entre otros) encargaban a suministradores externos la fabricación de las piezas que componen el vehículo (típicamente 2/3 del total). Los fabricantes mantenían pocas piezas en stock –como asientos o semiconductores– y estas se enviaban a las plantas de ensamblaje pocos días antes (modelo Justo a Tiempo introducido por Toyota). Una vez terminados los productos, se vendían a los concesionarios. En 2019, el 85% de los 1,8 millones de vehículos terminados del grupo Stellantis estaban en manos de los concesionarios.

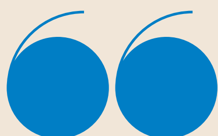
La pandemia de covid-19 y la guerra de Ucrania expusieron la fragilidad del sistema. El caso más sonado fue la escasez de semiconductores, cruciales en muchas partes del automóvil, desde controles de limpiaparabrisas hasta sistemas de seguridad. Ante la escasez, las campas se llenaban de vehículos semiterminados. Los consumidores se encontraron esperando meses, incluso más de un año, para recibir sus vehículos nuevos. De la noche a la mañana, el automóvil se convirtió en un bien escaso, con periodos de entrega que se extendieron a niveles nunca vistos.

Como consecuencia directa, los precios de los vehículos de segunda mano se dispararon, convirtiéndose en una alternativa para aquellos que no podían o no querían esperar por un vehículo nuevo. Según el comparador Auto Trader, el precio medio de venta de coches de segunda mano en Reino Unido publicados en su portal pasó de 13.500 libras en 2019 a 18.000 en 2022, un 33% más en tan solo tres años.



El nuevo Fiat Grande Panda, de Stellantis. AP

Ahora bien, incluso cuando los problemas de suministro comenzaron a resolverse, el sector se enfrentó a un nuevo desafío: la demanda embalsada. Esto se refiere a la cantidad de consumidores que, habiendo postergado su compra debido a la falta de disponibilidad, buscaron soluciones temporales y ahora estaban listos para adquirir un vehículo nuevo. En años previos a la pandemia se vendían anualmente en el mundo cerca de 95 millones de vehículos. Entre 2020 y 2023 se vendieron casi 56 millones de vehículos menos. En total, más de la mitad de la demanda en un año normal.



Quien se compró un vehículo en los últimos años lo ha pagado caro. La crisis de suministros y la pandemia lo convirtieron en un bien escaso

Problema de oferta

Los inventarios no podían suplir el problema de oferta. Entre 2019 y 2021, los inventarios en los concesionarios de Stellantis pasaron de 1,5 millones a 700.000 vehículos. Es importante señalar que, en el modelo tradicional, los fabricantes venden los vehículos a los concesionarios y son ellos quienes mantienen la mayor parte del inventario. Sin embargo, este modelo podría cambiar con la introducción de nuevos sistemas de distribución, potencialmente alterando aún más la dinámica del sector. Con el vehículo transformado en un bien escaso, los fabricantes pudieron subir precios, eliminar los descuentos y priorizar los modelos más rentables (SUV). Con ello, Volkswagen logró en 2023 un beneficio operativo récord de 24.700 millones, a pesar de volúmenes todavía un 16% por debajo de los niveles de 2019.

Sin embargo, esta mejora en la rentabilidad no solo se debe a factores externos. Stellantis, con el liderazgo de Carlos Tavares, ha llevado a cabo un esfuerzo de reestructuración y mejora de eficiencia que está dando sus frutos. Para el observador escéptico, surge la pregunta: ¿la recuperación de los volúmenes de producción ha sido en realidad todo lo rápida que era posible? Esta duda plantea la posibilidad de que los fabricantes puedan estar gestionando estratégicamente la escasez para mantener los precios elevados y los márgenes saludables. Desde la perspectiva del inversor, las valoraciones actuales de empresas como Volkswagen o Renault (cotizando a cuatro veces beneficios) podrían parecer increíblemente atractivas a primera vista.

No obstante, una lectura más profunda sugiere que el mercado podría estar cuestionando la sostenibilidad de estos beneficios extraordinarios. A la normalización de las cadenas de suministro se suman retos estructurales como el cambio tecnológico para la descarbonización, el exceso de oferta que existe de manera estructural, y la llegada de nuevos fabricantes americanos y asiáticos a Europa. La pregunta clave para el inversor es: ¿son estos niveles de rentabilidad el nuevo estándar o simplemente una anomalía temporal?

Largas esperas y precios disparados por la crisis de la que los fabricantes han sacado buen rédito. Sin embargo, para aquellos consumidores buscando comprar un coche, la espera a la normalización de las cadenas de suministro podría traer precios más atractivos.

Carlos Arenillas López-Quesada forma parte del equipo de inversión de Panza Capital.

Ibex 35

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Acciona	**117,5**	0,5	**0,43**	118,4	116,8	71.722	8.431.466,3	**6.445,7**	4,89	02/07/2024	**4,16**	143,6	99,86	-12,23	**ANA**
Acciona Energía	**18,94**	0,04	**0,21**	19,25	18,88	311.658	5.934.250,55	**6.151**	0,49	18/06/2024	**2,57**	29,78	18,11	-32,69	**ANE**
Acerinox	**9,635**	-0,075	**-0,77**	9,745	9,575	354.248	3.411.933,98	**2.402,3**	0,31	17/07/2024	**3,22**	10,81	8,67	-8,87	**ACX**
ACS	**38,86**	-0,1	**-0,26**	39,22	38,8	362.331	14.093.715,32	**10.556,9**	0,46	02/07/2024	**0,13**	42,1	30,89	-2,99	**ACS**
Aena	**186,5**	1,1	**0,59**	187,4	185,5	136.132	25.379.444,3	**27.975**	7,66	03/05/2024	**4,11**	195,4	131,5	12,98	**AENA**
Amadeus	**59,84**	-0,4	**-0,66**	60,76	59,7	278.344	16.688.860,66	**26.957,9**	0,8	02/07/2024	**2,07**	68,86	52,56	-7,15	**AMS**
ArcelorMittal	**20,74**	=	**=**	21,03	20,72	112.117	2.340.730,21	**17.687,3**	0,23	16/05/2024	**1,96**	26,94	19,92	-19,19	**MTS**
Banco Sabadell	**1,994**	=	**=**	2,019	1,974	7.416.777	14.834.080,96	**10.847,8**	0,03	27/09/2024	**1,5**	2,05	1,01	79,16	**SAB**
Banco Santander	**4,468**	-0,062	**-1,37**	4,611	4,453	18.668.330	83.960.884,86	**69.228,4**	0,1	29/04/2024	**3,14**	4,93	3,33	19,86	**SAN**
Bankinter	**7,96**	-0,106	**-1,31**	8,13	7,926	1.383.638	11.041.124,71	**7.155**	0,11	24/06/2024	**9,1**	8,3	5,49	39,16	**BKT**
BBVA	**10,03**	-0,005	**-0,05**	10,175	9,954	5.079.093	51.050.807,2	**57.805,8**	0,39	08/04/2024	**5,48**	11,28	6,69	21,99	**BBVA**
CaixaBank	**5,362**	-0,054	**-1**	5,466	5,334	5.033.223	27.074.298,8	**38.971,5**	0,39	28/03/2024	**4,3**	5,6	3,49	45,36	**CABK**
Cellnex Telecom	**32,25**	0,04	**0,12**	32,56	31,99	570.566	18.403.902,87	**22.783,8**	0,02	13/06/2024	**0,18**	38,82	26,02	-9,67	**CLNX**
Colonial	**5,195**	=	**=**	5,265	5,19	628.704	3.285.343,52	**3.259,1**	0,27	19/06/2024	**4,81**	6,71	4,81	-20,69	**COL**
Enagás	**13,65**	0,03	**0,22**	13,72	13,56	631.218	8.607.103,44	**3.576,2**	1,04	02/07/2024	**12,75**	17,24	12,72	-10,78	**ENG**
Endesa	**18,02**	-0,005	**-0,03**	18,25	17,96	879.879	15.872.806,62	**19.078,7**	0,5	27/06/2024	**14,35**	20,18	15,85	-2,36	**ELE**
Ferrovial	**38**	-0,06	**-0,16**	38,4	37,9	781.855	29.751.758	**28.325,5**	0,29	20/05/2024	**1,13**	38,84	27,25	15,26	**FER**
Fluidra	**20,22**	-0,12	**-0,59**	20,5	20,06	242.713	4.920.082,24	**3.884,8**	0,3	29/11/2024	**1,73**	24,42	15,32	7,9	**FDR**
Grifols	**9,094**	-0,12	**-1,3**	9,392	9,066	1.104.349	10.156.217,71	**3.875,2**	0,36	03/06/2021	**-**	15,92	6,36	-40,38	**GRF**
IAG	**1,95**	-0,027	**-1,34**	1,985	1,945	3.806.032	7.449.901,45	**9.694,4**	0,15	14/09/2020	**-**	2,18	1,58	10,98	**IAG**
Iberdrola	**12,19**	-0,02	**-0,16**	12,335	12,155	5.626.174	68.770.182,76	**76.065,6**	0,7	04/07/2024	**0,04**	12,53	9,88	2,86	**IBE**
Inditex	**44,54**	-0,42	**-0,93**	45,2	44,54	887.838	39.664.934,65	**138.815,7**	0,77	31/10/2024	**2,69**	47,68	32,32	14,02	**ITX**
Indra Sistemas	**19,2**	=	**=**	19,43	19,17	307.742	5.924.143,26	**3.391,8**	0,25	09/07/2024	**1,3**	22,04	12,56	37,14	**IDR**
Logista	**27,16**	-0,06	**-0,22**	27,42	27,1	124.355	3.386.059,28	**3.605,5**	1,36	27/08/2024	**7,07**	28	22,3	11,19	**LOG**
Mapfre	**2,266**	0,006	**0,27**	2,268	2,232	1.842.449	4.160.823,49	**6.978,3**	0,09	22/05/2024	**6,42**	2,39	1,84	16,31	**MAP**
Merlin Prop.	**10,62**	0,12	**1,14**	10,67	10,5	5.604.326	59.502.492,47	**5.986,8**	0,24	17/05/2024	**4,16**	11,27	7,46	4,37	**MRL**
Naturgy	**22,76**	0,02	**0,09**	22,92	22,6	399.677	9.105.678,94	**22.068,4**	0,4	30/07/2024	**6,15**	28,44	19,51	-15,78	**NTGY**
Puig Brands	**25,46**	-0,21	**-0,82**	25,84	25,27	117.243	2.987.919,14	**4.450,9**	-		**-**	-	-	=	**PUIG**
Redeia	**16,37**	0,08	**0,49**	16,49	16,31	544.552	8.919.490,74	**8.857,5**	0,73	27/06/2024	**6,11**	17,53	14,36	9,26	**RED**
Repsol	**13,035**	0,015	**0,12**	13,18	13,035	2.176.699	28.472.191,78	**15.868,8**	0,5	04/07/2024	**6,9**	16,22	12,81	-3,2	**REP**
Rovi	**88,8**	0,25	**0,28**	89,5	88,35	51.615	4.591.922,65	**4.796,6**	1,1	08/07/2024	**1,24**	94,8	41,9	47,09	**ROVI**
Sacyr	**3,262**	0,008	**0,25**	3,304	3,224	1.372.363	4.481.681,09	**2.486,6**	0,06	12/01/2024	**-**	3,77	2,6	4,09	**SCYR**
Solaria	**11,17**	0,05	**0,45**	11,4	11,15	355.857	4.007.722,09	**1.395,7**	-	03/10/2011	**-**	18,92	9,29	-40,25	**SLR**
Telefónica	**4,163**	-0,003	**-0,07**	4,197	4,145	5.111.342	21.306.738,45	**23.604,9**	0,15	17/12/2024	**7,21**	4,48	3,49	17,88	**TEF**
Unicaja Banco	**1,339**	0,006	**0,45**	1,352	1,331	4.270.587	5.721.287,83	**3.554,8**	0,05	17/04/2024	**3,71**	1,38	0,83	49,78	**UNI**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Último dividendo anunciado Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Adolfo Domínguez	**5,1**	=	**=**	5	5	7	35	**47,3**	-	28/07/2010	**-**	6,4	4,26	2	**ADZ**
Aedas Homes	**23,7**	0,55	**2,38**	23,8	23,3	78.433	1.847.587,95	**1.035,7**	2,25	30/07/2024	**10,51**	24,1	14,88	27,06	**AEDAS**
Airbus	**130,36**	-0,14	**-0,11**	132,3	130	3.696	483.181,04	**104.106,1**	2,8	16/04/2024	**1,37**	175	120,6	-7,02	**AIR**
Airtificial	**0,122**	-0,001	**-0,49**	0,124	0,121	760.221	93.055,2	**163**	-		**-**	0,18	0,11	-4,81	**AI**
Alantra	**8,24**	-0,18	**-2,14**	8,3	8,12	5.316	43.712,44	**318,3**	0,08	08/05/2024	**0,97**	10,3	7,8	-0,24	**ALNT**
Almirall	**9,375**	-0,17	**-1,78**	9,585	9,35	93.023	878.003,71	**2.001,3**	0,18	17/05/2024	**1,98**	10,08	7,85	13,29	**ALM**
Amper	**0,1**	0,002	**2,25**	0,101	0,098	1.030.486	102.614,88	**149,7**	-		**-**	0,13	0,07	16,99	**AMP**
AmRest	**5,75**	0,05	**0,88**	5,8	5,7	2.346	13.494,58	**1.262,4**	-		**-**	6,83	5,24	-7,62	**EAT**
Aperam	**25,04**	-0,1	**-0,4**	25,2	24,92	613	15.359,8	**1.832,5**	0,5	10/05/2024	**7,99**	33,87	23,8	-23,77	**APAM**
Applus Services	**12,78**	=	**=**	12,8	12,78	7.021	89.738,92	**1.649,6**	0,16	04/07/2023	**1,25**	13,16	9,43	27,8	**APPS**
Arima	**8,38**	=	**=**	8,4	8,38	19.381	162.416,4	**238,8**	-		**-**	8,58	5,85	31,97	**ARM**
Atresmedia	**4,645**	-0,005	**-0,11**	4,725	4,625	197.349	921.263,58	**1.043**	0,24	18/06/2024	**3,88**	5,42	3,38	29,38	**A3M**
Atrys Health	**3,47**	-0,03	**-0,86**	3,47	3,37	19.455	66.420,94	**263,8**	-		**-**	4,99	2,77	-4,63	**ATRY**
Audax	**1,82**	-0,01	**-0,55**	1,854	1,82	144.346	264.207,12	**825,2**	0,02	14/07/2021	**-**	2	1,07	40,77	**ADX**
Azkoyen	**6,44**	-0,04	**-0,62**	6,5	6,34	1.938	12.385,8	**157,5**	0,36	03/07/2024	**5,61**	6,94	5,54	1,89	**AZK**
Berkeley	**0,212**	0,002	**0,71**	0,214	0,211	225.084	47.548,6	**94,3**	-		**-**	0,29	0,16	20,14	**BKY**
Bodegas Riojanas	**3,92**	=	**=**	3,94	3,92	727	2.853,34	**19,8**	0,1	13/09/2023	**2,46**	5,2	3,74	-15,15	**RIO**
Borges	**2,82**	=	**=**	-	-	-	-	**65,3**	-		**-**	2,94	2,34	10,16	**BAIN**
CAF	**35,55**	-0,3	**-0,84**	36,05	35,4	13.047	465.332,8	**1.218,7**	1,11	04/07/2024	**3,13**	36,55	27,05	9,97	**CAF**
Caja Mediterraneo	**1,34**	=	**=**	-	-	-	-	**67**	-		**-**	-	-	=	**CAM**
Catalana Occidente	**39,4**	-0,35	**-0,88**	40	39,15	46.977	1.854.128,65	**4.728**	0,21	08/07/2024	**2,87**	40	29,2	28,64	**GCO**
Cevasa	**6**	=	**=**	-	-	-	-	**140,7**	0,22	01/07/2024	**3,58**	6,8	5,6	-1,67	**CEV**
CIE Automotive	**26,65**	0,05	**0,19**	26,75	26,3	36.974	984.470,7	**3.192,9**	0,45	04/07/2024	**3,38**	28,74	23,7	3,42	**CIE**
Cleop	**1,15**	=	**=**	-	-	-	-	**17**	-		**-**	-	-	=	**CLEO**
Clínica Baviera	**29,8**	0,2	**0,68**	30	29,6	1.215	36.279,8	**484,3**	1,57	16/07/2024	**7,98**	32	19,2	28,7	**CBAV**
Coca-Cola EP	**68,2**	0,2	**0,29**	68,3	67,4	1.967	133.839,3	**31.351,3**	0,74	09/05/2024	**2,8**	71,5	53	12,58	**CCEP**
Corp. Fin. Alba	**49,25**	-0,35	**-0,71**	50	49,1	6.220	307.649,9	**2.908,9**	0,96	21/06/2024	**1,96**	53	45,25	3,33	**ALB**
Deoleo	**0,228**	0,004	**1,79**	0,228	0,224	81.601	18.530,78	**114**	-		**-**	0,28	0,19	-1,75	**OLE**
DESA	**13,2**	=	**=**	-	-	-	-	**24,1**	0,28	05/06/2024	**-**	14,5	10,8	12,5	**DESA**
Dia	**0,013**	0	**0,76**	0,013	0,013	16.502.470	215.718,49	**766,5**	0,18	13/07/2021	**-**	0,02	0,01	11,02	**DIA**
Dominion	**3,035**	0,045	**1,51**	3,09	3,035	203.025	620.213,68	**458,7**	0,1	05/07/2024	**3,22**	3,9	2,98	-11,01	**DOM**
Duro Felguera	**0,555**	0,005	**0,91**	0,557	0,546	94.676	51.907,69	**120,3**	-		**-**	0,76	0,52	-15,64	**MDF**
Ebro Foods	**15,4**	0,1	**0,65**	15,52	15,26	35.837	552.646,74	**2.369,5**	0,22	27/09/2024	**3,7**	17	14,36	-1,42	**EBRO**
Ecoener	**3,64**	-0,07	**-1,89**	3,71	3,64	2.557	9.385,87	**207,3**	-		**-**	4,96	3,05	-12,5	**ENER**
eDreams Odigeo	**6,71**	=	**=**	6,74	6,61	44.852	300.106,53	**856,2**	-		**-**	7,73	5,47	-12,52	**EDR**
Elecnor	**20,25**	-0,3	**-1,46**	20,95	20,15	33.758	695.067,3	**1.761,8**	0,4	03/06/2024	**0,33**	21,45	13,55	5,12	**ENO**
Ence	**3,128**	0,012	**0,39**	3,14	3,1	391.929	1.222.446,32	**770,3**	0,29	16/05/2023	**18,03**	3,63	2,62	10,03	**ENC**
Ercros	**3,885**	0,015	**0,39**	3,91	3,875	5.551	21.566,36	**355,2**	0,1	08/07/2024	**2,47**	3,98	2,26	46,59	**ECR**
Faes Farma	**3,5**	-0,03	**-0,85**	3,535	3,49	60.477	212.223,14	**1.106,8**	0,12	04/07/2024	**4,43**	3,83	2,87	11,71	**FAE**
FCC	**12,82**	-0,38	**-2,88**	13,24	12,74	43.304	561.372,74	**5.590,9**	0,5	02/07/2024	**-**	15,4	11,72	-9,34	**FCC**
GAM	**1,34**	0,005	**0,37**	1,345	1,29	21.493	28.293,65	**126,8**	-	27/10/2020	**-**	1,55	1,18	13,14	**GAM**
Gestamp Autom.	**2,635**	-0,03	**-1,13**	2,7	2,625	406.655	1.079.379,63	**1.516,5**	0,08	01/07/2024	**5,59**	4,57	2,61	-24,03	**GEST**
Grenergy Renov.	**35,2**	0,25	**0,72**	35,95	34,85	46.898	1.648.444,3	**1.077,5**	-		**-**	36,65	18,2	2,07	**GRE**
Grifols	**7,25**	0,005	**0,07**	7,485	7,25	52.816	388.710,2	**1.895,3**	0,37	03/06/2021	**-**	10,98	4,84	-31,33	**GRF.P**
GRUPO EZENTIS	**0,187**	0,005	**2,75**	0,188	0,184	1.586.718	296.344,47	**86,7**	-		**-**	-	-	82	**EZE**
Grupo San José	**4,49**	0,14	**3,22**	4,52	4,4	56.086	250.494,51	**292**	0,15	21/05/2024	**3,34**	5,04	3,4	25,72	**GSJ**
Iberpapel	**18,85**	0,1	**0,53**	19,1	18,75	886	16.760,9	**203,2**	0,5	13/06/2024	**1,32**	20,3	15,1	4,17	**IBG**
Inmobiliaria del Sur	**8,3**	=	**=**	8,3	8,25	4.060	33.555,9	**155**	0,15	27/06/2024	**-**	8,9	6,3	18,57	**ISUR**
Innovative Ecosystem	**0,565**	=	**=**	-	-	-	-	**32,6**	-		**-**	-	-	-19,29	**ISE**
Lar España	**8,2**	=	**=**	8,21	8,18	126.738	1.039.261,59	**686,3**	0,79	24/04/2024	**7,29**	8,28	5,15	33,33	**LRE**

Mercado continuo

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha	% Rentab. por dividendo	Máximo 52 semanas	Mínimo 52 semanas	Variación % en el año	Código
Libertas 7	**1,42**	=	**=**	1,42	1,42	5.000	7.100	**31,1**	0,02	12/06/2024	**1,41**	1,79	0,97	39,22	**LIB**
Línea Directa	**1,126**	-0,02	**-1,75**	1,154	1,12	346.917	392.766,62	**1.225,6**	0	30/07/2024	**1,22**	1,21	0,8	34,67	**LDA**
Lingotes Especiales	**8**	0,06	**0,76**	8	7,9	813	6.495,7	**80**	0,4	11/07/2024	**5**	9	6,04	29,74	**LGT**
Meliá Hotels	**7,015**	0,065	**0,94**	7,045	6,92	545.173	3.814.952,55	**1.546,1**	0,09	05/07/2024	**1,33**	8,18	5,07	16,61	**MEL**
Metrovacesa	**8,26**	0,09	**1,1**	8,35	8,23	6.265	51.754,18	**1.252,8**	0,36	21/05/2024	**16,71**	9,96	7,02	1,11	**MVC**
MFE-MEDIA	**3,114**	-0,168	**-5,12**	3,348	3,082	45.045	142.091,98	**1.032,9**	0,25	22/07/2024	**8,03**	3,78	1,65	40,68	**MFEA**
Miquel y Costas	**12,75**	-0,05	**-0,39**	12,85	12,75	3.719	47.558,35	**510**	0,13	16/07/2024	**3,53**	13,7	10,1	8,66	**MCM**
Montebalito	**1,4**	0,04	**2,94**	1,4	1,39	1.650	2.303,87	**44,8**	0,06	29/06/2022	**-**	1,53	1,19	-6,85	**MTB**
Naturhouse	**1,73**	-0,025	**-1,42**	1,76	1,705	34.071	58.794,1	**103,2**	0,05	29/08/2024	**2,91**	1,93	1,55	8,33	**NTH**
Neinor Homes	**13,18**	-0,42	**-3,09**	13,32	13	175.538	2.311.811,88	**988,1**	0,53	29/07/2024	**7,81**	14,24	7,85	28,79	**HOME**
Nextil	**0,294**	-0,007	**-2,33**	0,304	0,29	213.780	63.118,45	**102,5**	-		**-**	0,59	0,28	-20,79	**NXT**
NH Hotel	**4,1**	-0,03	**-0,73**	4,13	4,095	7.923	32.497,18	**1.786,6**	0,15	12/06/2019	**-**	4,81	3,8	-1,43	**NHH**
Nicolás Correa	**6,6**	=	**=**	6,6	6,6	8	52,8	**81,3**	0,27	02/05/2024	**4,09**	7,36	5,5	1,54	**NEA**
Nyesa	**0,004**	0	**-4,35**	0,005	0,004	55.190	244,84	**4,4**	-		**-**	0,01	0	-4,17	**NYE**
OHLA	**0,325**	0,004	**1,37**	0,326	0,321	2.065.742	666.903,11	**191,9**	0,35	04/06/2018	**-**	0,52	0,31	-28,78	**OHLA**
Oryzon Genomics	**1,876**	=	**=**	1,91	1,87	38.894	73.201,96	**120,1**	-		**-**	2,39	1,55	-0,64	**ORY**
Pescanova	**0,377**	0,006	**1,62**	0,378	0,371	4.853	1.825,61	**10,8**	-	12/07/2012	**-**	0,57	0,2	80,98	**PVA**
PharmaMar	**39,14**	-1,42	**-3,5**	41	39,1	41.569	1.654.086,8	**718,4**	0,65	12/06/2024	**1,66**	43,92	26,16	-1,27	**PHM**
Prim	**11**	=	**=**	11,2	10,8	8.511	93.477,95	**187,4**	0,23	17/07/2024	**3,35**	12,1	9,5	5,26	**PRM**
PRISA	**0,349**	0,002	**0,58**	0,349	0,342	32.204	11.228,68	**379,1**	-		**-**	0,41	0,27	19,66	**PRS**
Prosegur	**1,796**	-0,012	**-0,66**	1,818	1,79	76.688	138.417,99	**978,9**	0,07	19/12/2023	**10,56**	1,92	1,35	2,73	**PSG**
Prosegur Cash	**0,536**	0,003	**0,56**	0,539	0,533	87.379	46.908,02	**795,9**	0,01	19/07/2024	**10,65**	0,66	0,45	-0,74	**CASH**
Realia	**1,01**	0,016	**1,61**	1,015	0,99	18.568	18.737,95	**828,5**	0,05	19/07/2023	**4,95**	1,11	0,92	-6,23	**RLIA**
Reig Jofre	**2,83**	0,02	**0,71**	2,9	2,81	15.798	45.424,05	**228,9**	-	17/05/2024	**-**	3,38	2,15	24,89	**RJF**
Renta 4 Banco	**10,9**	=	**=**	10,9	10,6	3.024	32.755,8	**435,4**	0,12	10/04/2024	**3,93**	11	9,9	6,86	**R4**
Renta Corporación	**0,762**	-0,036	**-4,51**	0,786	0,762	63.825	49.091,35	**25,1**	0,07	19/04/2022	**4,9**	1,21	0,75	-0,25	**REN**
Soltec	**2,19**	-0,04	**-1,79**	2,24	2,185	63.993	140.537,29	**209,4**	-		**-**	4,34	1,97	-35,21	**SOL**
Squirrel	**1,58**	-0,05	**-3,07**	1,65	1,58	63.682	101.720,69	**143,3**	-		**-**	2,24	1,29	9,4	**SQRL**
Talgo	**4,31**	0,07	**1,65**	4,325	4,15	111.644	472.950,88	**533,8**	0,09	07/07/2023	**1,81**	4,8	3,38	-3,42	**TLGO**
Técnicas Reunidas	**11,83**	-0,13	**-1,09**	12,12	11,81	106.133	1.264.334,97	**1.238,7**	0,26	11/07/2018	**-**	13,53	6,99	43,23	**TRE**
Tubacex	**2,905**	-0,085	**-2,84**	3,015	2,885	254.580	745.585,73	**367,6**	0,12	02/07/2024	**4,07**	3,69	2,7	-14,57	**TUB**
Tubos Reunidos	**0,652**	-0,004	**-0,61**	0,661	0,652	102.621	67.537,07	**113,9**	-		**-**	0,91	0,5	1,71	**TRG**
Urbas	**0,003**	=	**=**	0,004	0,003	40.140.140	137.056,98	**53,4**	-		**-**	0,01	0	-20,93	**UBS**
Vidrala	**95,3**	1,3	**1,38**	95,5	93,8	24.056	2.282.324,4	**3.074,7**	4	11/07/2024	**1,47**	113,6	65,66	0,21	**VID**
Viscofan	**59,2**	=	**=**	59,5	58,9	15.847	937.921,2	**2.752,8**	1,59	28/05/2024	**3,28**	63,5	51,6	10,45	**VIS**
Vocento	**0,818**	0,004	**0,49**	0,828	0,812	9.305	7.650,68	**102,9**	0,05	28/04/2023	**5,56**	1,05	0,51	48	**VOC**

Euro Stoxx

	Cierre Euros	Variación Euros	Variación %	Máximo intradía	Mínimo intradía	Volumen (títulos)	Efectivo negociado	Capitalización millones de Euros	Último dividendo anunciado Neto (Euros)	Fecha
AB InBev	**55,08**	-1,08	**-1,92**	56	54,9	1.501.754	82.945.590	**111.219,85**	0,82	03/05/2024
Adidas	**235,8**	2,80	**1,20**	237,2	231,7	530.967	125.110.000	**42.444,00**	0,70	17/05/2024
Adyen	**1066,2**	-17,40	**-1,61**	1097,8	1064	37.764	40.463.260	**33.112,50**	-	
Ahold Delhaize	**29,83**	0,06	**0,20**	29,98	29,67	1.260.389	37.609.860	**27.945,87**	0,61	12/04/2024
Air Liquide	**165,5**	-1,82	**-1,09**	168,3	164,64	425.921	70.793.470	**95.679,65**	2,91	20/05/2024
Airbus	**130,22**	-0,68	**-0,52**	132,54	129,62	980.772	128.077.800	**103.171,18**	1,00	16/04/2024
Allianz	**258,8**	-2,30	**-0,88**	263,2	258,1	474.935	123.326.200	**101.376,87**	13,80	09/05/2024
ASML	**806,3**	-14,20	**-1,73**	832,4	805,3	492.204	402.219.500	**322.185,05**	1,52	26/04/2024
Axa	**32,23**	-0,25	**-0,77**	32,72	32,04	1.856.948	59.925.660	**73.210,55**	1,98	30/04/2024
Banco Santander	**4,468**	-0,06	**-1,37**	4,6105	4,453	18.668.330	83.960.820	**69.228,41**	0,08	29/04/2024
BASF	**43**	-0,74	**-1,68**	44,09	42,51	2.966.542	127.479.300	**38.378,45**	3,40	26/04/2024
Bayer	**27,435**	-0,03	**-0,11**	27,88	27,295	1.874.230	51.546.590	**26.952,80**	0,11	29/04/2024
BBVA	**10,03**	-0,01	**-0,05**	10,175	9,954	5.079.093	51.050.770	**57.805,75**	0,32	08/04/2024
BMW	**86,58**	-0,98	**-1,12**	88,16	86,24	830.759	72.217.070	**54.956,53**	6,00	16/05/2024
BNP Paribas SA	**63,91**	-0,55	**-0,85**	65,12	63,32	1.857.337	118.807.300	**72.270,11**	4,60	21/05/2024
Cie de Saint-Gobain	**78**	-1,60	**-2,01**	79,74	77,76	918.539	71.815.250	**39.312,45**	2,10	10/06/2024
Danone	**58,48**	-0,56	**-0,95**	59,06	58,2	864.950	50.645.920	**39.740,32**	2,10	03/05/2024
Deutsche Boerse	**187,5**	-1,45	**-0,77**	190	187,25	161.758	30.370.690	**35.625,00**	3,80	15/05/2024
DHL Group	**40,61**	0,13	**0,32**	40,75	40,38	1.529.304	62.063.100	**48.732,00**	1,85	06/05/2024
Deutsche Telekom	**24,17**	-0,07	**-0,29**	24,43	24,1	3.364.742	81.499.820	**120.522,70**	0,77	11/04/2024
Enel	**6,65**	-0,02	**-0,30**	6,726	6,643	14.461.490	96.593.050	**67.608,42**	0,22	
Eni	**14,63**	0,14	**0,98**	14,736	14,53	12.151.969	177.983.500	**48.052,10**	0,25	20/05/2024
Essilor	**207,6**	0,50	**0,24**	211,5	205,8	588.451	122.656.700	**94.939,79**	3,95	06/05/2024
Ferrari	**377**	-3,50	**-0,92**	383	376,3	189.154	71.562.280	**68.430,94**	2,44	22/04/2024
Hermes Inter.	**2026**	-49,00	**-2,36**	2077	2007	67.719	137.477.300	**213.883,63**	11,50	02/05/2024
Iberdrola	**12,19**	-0,02	**-0,16**	12,335	12,155	6.052.491	73.805.380	**77.580,22**	0,28	04/07/2024
Inditex	**44,54**	-0,42	**-0,93**	45,2	44,54	887.838	39.664.930	**138.815,68**	0,27	29/04/2024
Infineon	**31,415**	0,69	**2,25**	31,725	30,63	4.136.138	129.426.400	**41.025,51**	0,35	26/02/2024
ING	**16,864**	-0,15	**-0,90**	17,226	16,742	6.221.932	105.342.100	**55.708,23**	0,76	24/04/2024
Intesa Sanpaolo	**3,6675**	-0,04	**-1,00**	3,7405	3,657	58.460.733	216.092.300	**67.052,17**	0,15	20/05/2024
Kering	**283**	-1,20	**-0,42**	286,5	281,3	199.498	56.492.260	**34.928,08**	9,50	02/05/2024
L'Oreal	**392,6**	-6,20	**-1,55**	400,9	392,6	215.530	84.850.280	**209.933,22**	6,60	26/04/2024
LVMH	**654,7**	-8,40	**-1,27**	666,4	650,8	285.420	186.983.700	**327.442,77**	5,50	23/04/2024
Mercedes Benz	**61,9**	-1,12	**-1,78**	63,34	61,74	3.162.545	196.411.700	**66.222,94**	5,30	09/05/2024
Munich Re	**451,3**	-4,00	**-0,88**	461,1	450,9	135.375	61.381.640	**60.366,02**	15,00	26/04/2024
Nokia	**3,541**	0,00	**0,10**	3,5965	3,517	8.907.290	31.598.420	**19.877,39**	0,03	22/04/2024
Nordea	**10,685**	0,03	**0,23**	10,815	10,64	3.196.224	34.232.930	**37.457,20**	0,92	22/03/2024
Pernod Ricard	**125,05**	-2,70	**-2,11**	127,15	124,3	391.478	49.018.880	**31.678,76**	2,35	17/07/2024
Prosus	**31,585**	-0,16	**-0,50**	32,065	31,5	1.678.304	53.155.670	**78.601,47**	0,10	02/11/2023
Safran	**199,8**	-3,60	**-1,77**	204,7	199,8	376.898	75.733.770	**85.366,66**	2,20	28/05/2024
Sanofi	**95,78**	-1,04	**-1,07**	96,88	95,07	1.290.702	123.739.400	**121.507,19**	3,76	13/05/2024
SAP	**192,88**	-2,90	**-1,48**	197,46	192,88	1.263.955	245.300.200	**236.953,90**	2,20	16/05/2024
Schneider Elec.	**218,4**	-1,15	**-0,52**	221,5	218	644.088	141.014.700	**125.702,65**	3,50	28/05/2024
Siemens	**167,84**	-1,98	**-1,17**	171,34	167,6	815.974	137.545.400	**134.272,00**	4,70	09/02/2024
Stellantis	**15,628**	-0,54	**-3,33**	16,282	15,464	20.258.647	318.135.300	**47.245,47**	1,55	22/04/2024
Total Energies	**61,74**	-0,39	**-0,63**	63,08	61,52	1.951.085	121.105.000	**148.032,74**	0,79	25/09/2024
UniCredit	**37,89**	0,05	**0,13**	38,37	37,665	5.970.125	227.084.100	**61.409,33**	1,80	22/04/2024
Vinci	**105,55**	-2,50	**-2,31**	108,15	105,55	928.799	98.494.120	**62.118,20**	1,05	23/04/2024
Volkswagen AG	**104,3**	-0,50	**-0,48**	105,85	104,25	788.471	82.493.180	**53.878,58**	9,06	30/05/2024
Wolters Kluwer	**155,45**	-0,65	**-0,42**	157,15	155,45	381.970	59.520.360	**38.631,84**	1,36	27/08/2024

Índices de la Bolsa

Índice	Último	Var. %	Var. % año
BOLSA DE ESPAÑA			
Ibex 35	11.117,8	-0,43	10,05
Ibex 35 con div	38.315,3	-0,43	13,63
Ibex Medium	14.429,1	-0,21	6,49
Ibex Small	8.658,2	0,51	8,97
Ibex Top Div.	10.557,7	-0,05	21,13
Ibex Growth Mkt.	1.775,2	-0,48	1,40
Ibex 35 Banca	850,9	-0,77	27,23
Ibex 35 Energía	1.398,7	0,04	-2,18
Ibex 35 Constr.	2.015,5	-0,06	2,76
Bolsa Madrid	1.096,5	-0,45	9,98
BCN Global 100	917,0	-0,44	13,30
ZONA EURO			
Euro Stoxx 50	4.815,39	-0,97	6,50
Dax (Fráncfort)	18.320,67	-0,53	9,37
Cac 40 (París)	7.443,84	-0,98	-1,32
FTSE MIB (Milán)	33.640,83	-0,51	10,84
Aex (Ámsterdam)	904,12	-0,28	14,91
PSI 20 (Lisboa)	6.699,06	0,44	4,73
RESTO EUROPA			
FTSE 100 (Londres)	8.292,35	0,08	7,23
SMI (Zurich)	12.214,90	-0,22	9,67
LATINOAMÉRICA (media sesión)			
Bovespa	126.808,83	-0,54	-5,50
S&P Merval	1.502.275,00	-2,58	61,59
S&P IPC Mexico	52.760,04	-0,11	-8,06
ASIA			
Nikkei 225	38.468,63	2,13	14,95
Hang Seng	17.238,34	1,28	1,12
CSI 300	3.390,74	-0,54	-1,18
OTROS (media sesión)			
Petróleo Brent ($)	79,78	-1,66	3,56
Petróleo Texas ($)	75,79	-1,78	5,78

Economía

Trabajo quiere que los empleados no puedan renunciar a la desconexión digital ni por contrato

El Gobierno lanza un ultimátum a los agentes sociales para cerrar definitivamente la negociación para reducir la jornada a principios de septiembre

RAQUEL PASCUAL
MADRID

El Ministerio de Trabajo presentó ayer a la patronal y a los sindicatos una propuesta de regulación del derecho de los trabajadores a la desconexión, como parte novedosa de la negociación para la reducción de la jornada, que el Gobierno quiere cerrar definitivamente en septiembre.

El texto propuesto por el Gobierno para regular esta materia en el Estatuto de los Trabajadores incluye, entre otras cosas, que "las personas trabajadoras no puedan renunciar al derecho a la desconexión por exigencia empresarial, por contrato, convenio o práctica". Se tratará, por tanto, de un mayor desarrollo de este derecho laboral que podrán exigir los empleados que realicen su actividad tanto presencialmente, como "particularmente, mediante teletrabajo".

Así lo establece la propuesta gubernamental a la que ha tenido acceso este periódico y que pretende establecer también en la ley el deber empresarial de garantizar el derecho a la desconexión de sus empleados fuera del horario de trabajo.

Este, dice el texto, se concretará en "la ausencia de toda solicitud a realizar una prestación laboral o iniciativa de comunicación" ya sea de la empresa, la persona en la que esta delegue o incluso de un tercero con relación comercial con la persona trabajadora. Y esas comunicaciones deberán cesar "por cualquier dispositivo, herramienta o medios digitales". Es más, se propone igualmente que el empresario garantice también el derecho "a no ser localizable" fuera del citado horario de trabajo.

Tras la reunión de este lunes con patronal y sindicatos para la reducción de la jornada, donde se materializó esta propuesta, el secretario de Estado de Empleo, Joaquín Pérez Rey, resumió la futura regulación de la desconexión digital con una idea: "No coger el teléfono al jefe o no contestar un email al encargado fuera del horario laboral es un derecho que podrán esgrimir los trabajadores, y no podrán sufrir ninguna represalia, ni la más mínima consecuencia negativa por ejercitarlo".



La ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, junto a los líderes de CC OO, Unai Sordo, y de UGT, Pepe Álvarez. PABLO MONGE

La propuesta gubernamental prevé el derecho del trabajador "a no ser localizable"

El Ejecutivo pretende negociar una mejora de los actuales sistemas de registro horario

Así, la propuesta precisa que "el rechazo o no atención de la comunicación o la petición de prestación laboral por medios digitales fuera de la jornada laboral por parte de la persona trabajadora, no podrá ser objeto de consecuencias negativas o represalias o trato menos favorable". Este texto no hace mención a las posibles sanciones a las empresas que no garanticen este derecho de desconexión, aunque Pérez Rey señaló que "obviamente, si alguien sufriera una represalia como consecuencia de ejercitar dicho derecho, esto daría lugar a las sanciones oportunas del ordenamiento". En cualquier caso, las posibles multas no se han determinado todavía.

Convenios colectivos

Trabajo remite a la negociación colectiva para acordar las medidas concretas con que los empresarios y los representantes de los trabajadores garanticen el derecho a la desconexión. E igualmente, los convenios colectivos podrán establecer las excepciones a la prohibición de comunicar con los trabajadores fuera de su horario siempre y cuando se den circunstancias de fuerza mayor. Se trata de circunstancias muy excepcionales que deberán estar "justificadas y que puedan suponer un grave riesgo para las personas o un potencial perjuicio empresarial hacia el negocio y que requiera la adopción de medidas urgentes e inmediatas".

Junto a esta propuesta para regular el derecho a la desconexión, los responsables de Trabajo trasladaron este lunes a empresarios y sindicatos otras dos cuestiones que "cierran el perímetro" de los asuntos que se incluirán definitivamente en la negociación para la reducción de la jornada laboral máxima.

Una segunda pata de un posible acuerdo sobre jornada lo conformará un nuevo sistema de registro horario: "No sirve de nada reducir la jornada si luego esta se incumple sistemáticamente", se quejó Pérez Rey.

El nuevo control de la jornada deberá ser obligatoriamente telemático, plenamente digitalizado, fiable, de acceso remoto por parte de la Inspección de Trabajo y con mayores sanciones a las empresas incumplidoras, detalló el secretario de Estado.

En cuanto a la tercera cuestión que cerrará dicho perímetro negociador, será la propia reducción por ley del límite máximo de jornada desde las actuales 40 horas semanales en cómputo anual a las citadas 38,5 horas en 2024 y 37,5 horas a partir del próximo año. En este punto, el Ejecutivo volvió a poner encima de la mesa un recorte escalonado y, según Pérez Rey, "se ha ofrecido a la patronal márgenes suficientes para que se haga de manera progresiva sin alterar el funcionamiento de las empresas".

En este apartado, el responsable de Trabajo aseguró que mantener el cómputo anual de la jornada proporcionará a las compañías parte de esa flexibilidad que demandan para que la reducción no afecte a su producción.

Además, se refirió tácitamente a las llamadas de la patronal para llevar los recortes de jornada al terreno exclusivo de la negociación colectiva, señalando que según los datos que maneja el Ministerio, la mayoría de los convenios perderán su vigencia entre 2024 y 2025, por lo que las partes tendrán la oportunidad de reflejar en los nuevos acuerdos las nuevas jornadas.

En cualquier caso, el Gobierno, a través del Ministerio de Trabajo, quiere cerrar totalmente esta negociación en septiembre. De hecho, Pérez Rey lanzó una especie de ultimátum al sugerir que la propuesta presentada en la reunión de este lunes con las tres patas para un acuerdo –registro horario, desconexión digital y recorte a 37,5 horas el máximo de jornada semanal en cómputo anual– podría ser la última que haga a los agentes sociales.

Por ello, todas las partes se emplazaron para volver a verse el 9 de septiembre y el secretario de Estado instó a empresarios y sindicatos a que sometan la propuesta gubernamental a estudio y acudan al encuentro de después de las vacaciones con una decisión sobre si respaldan o no la última iniciativa planteada por Trabajo. La propia vicepresidenta urgió este lunes a la patronal a que "mueva ficha".

Luz verde al plan para construir 43.000 viviendas de alquiler asequible

Los Ministerios de Economía y Vivienda y el ICO firman el convenio que canaliza 6.000 millones del plan de recuperación y los Presupuestos


Isabel Rodríguez, Pedro Sánchez y Carlos Cuerpo, ayer, en Madrid. EFE

PABLO SEMPERE
MADRID

El Ejecutivo quiere irse de vacaciones de verano con los deberes hechos en materia de vivienda. Ayer, tras varias semanas de anuncios y avances al respecto, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, dio luz verde oficialmente a los convenios que movilizarán un total de 6.000 millones de euros a través del ICO para la construcción de más de 40.000 casas de alquiler asequible, que se deberán mantener bajo este régimen durante un mínimo de 50 años. Es un paso más que da el Ejecutivo, afirmó Sánchez, para que esta sea la "legislatura de la vivienda".

La ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, y el titular de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, suscribieron los convenios entre sus respectivos departamentos y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) por los que se movilizarán estos 6.000 millones de euros en forma de préstamos y avales. Estos irán destinados a promotores públicos y privados con el objetivo de aumentar el parque de vivienda asequible en España y, así, acercarse poco a poco a los estándares europeos.

Sánchez reconoció que su presencia en el acto no es casual y pretende evidenciar el compromiso del Gobierno con la accesibilidad a la vivienda. El presidente recordó el "drama" que sufren millones de ciudadanos, sobre todo los jóvenes que no pueden independizarse para empezar un proyecto de vida, y puso en valor la magnitud del plan: "La promoción de nada más y nada menos que 43.000 viviendas destinadas al alquiler asequible durante un periodo de 50 años".

El presidente insistió en que, pese a que son las autonomías y ayuntamientos quienes tienen las competencias en vivienda, el Ejecutivo "no se abstrae del problema que viven millones de ciudadanos del país y utiliza todas las palancas de las que dispone el Estado". En este caso se ha optado por la colaboración público-privada, una fórmula que cuenta con el respaldo de la parte socialista del Gobierno, pero que es criticada por Sumar. Sánchez aseguró que gracias a esta inyección de fondos se va a "permitir a promotores públicos y privados acceder a unos recursos financieros en cantidad y calidad suficiente".

El nuevo plan, detalló el presidente del Gobierno, se nutre con fondos vinculados a la adenda al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, en la que se creó una nueva línea de préstamos de 4.000 millones de euros para ampliar el parque de vivienda. Para complementar este montante, el Ejecutivo ha creado una línea de avales adicional para estos préstamos con un importe de 2.000 millones de euros, que salen de los Presupuestos Generales del Estado. En total, 6.000 millones de euros con los que se pretende contribuir a cerrar la brecha que separa a España de la media de los países del entorno.

Se deberán mantener bajo este régimen durante un mínimo de 50 años

El 9% del parque

En la Unión Europea, la proporción de vivienda destinada al alquiler a precios asequibles se sitúa aproximadamente en el 9% del parque inmobiliario, mientras que en España esta cifra ronda únicamente el 2,5%, según los cálculos que maneja el Gobierno. Por eso, durante los últimos meses, el Ejecutivo ha puesto en marcha diferentes planes con los que intentar poner remedio a la situación y reducir la brecha que separa a España de otros socios comunitarios. "Tenemos que evitar que la vivienda se convierta en una suerte de cuello de botella y una restricción a la continuidad del crecimiento económico y la creación de empleo", subrayó Sánchez. Es una tarea que incumbe a "todas las administraciones".

Más allá de las 43.000 casas anunciadas este lunes, Sánchez insistió en que las cifras totales que se manejan son mucho mayores. En el horizonte a corto plazo, dijo, hay "una apuesta mucho más ambiciosa y orientada al fin de incrementar el parque de vivienda asequible en más de 180.000 viviendas a lo largo de esta legislatura". "Queremos convertir esta legislatura en la legislatura de la vivienda", y para quien tenga dudas del alcance de este propósito, recalcó, "a día de hoy hay ya más de 80.000 viviendas en diferentes fases de desarrollo". Aunque el jefe del Ejecutivo también advirtió que queda mucho por hacer: "Seguimos avanzando para convertir a la política de vivienda en un pilar más del Estado del bienestar".

Las más de 180.000 viviendas fueron anunciadas en la precampaña de las últimas elecciones locales y autonómicas. En esos planes hay una mezcla de distintas actuaciones, desde compra de vivienda de la Sareb por las Administraciones públicas (una fórmula que ha cosechado poco éxito) hasta la promoción de nuevas viviendas para alquiler asequible.

Al sumarle las previsiones del Gobierno respecto a los préstamos del ICO, la cifra sobrepasaría las 200.000 casas. Aunque, por los propios tiempos que maneja el mercado (máxime si se trata de una promoción pública) muchas viviendas tardarán años en construirse y arrendarse.

La ejecutiva de ERC avala el preacuerdo para investir a Illa

Aprueba un "concierto económico solidario" y recursos para el catalán

CAMILO S. BAQUERO
BARCELONA

Fumata blanca para el preacuerdo entre ERC y el PSC para la investidura del socialista Salvador Illa. Tras nueve horas de reunión de la Ejecutiva de los republicanos, en la que intervinieron unas 60 personas, el partido independentista optó por avalar el último texto que en la mañana de ayer lunes entregaron los socialistas.

No obstante, con el objetivo de intentar convencer a una militancia muy escéptica, se pospondrá la consulta del jueves al viernes o incluso al fin de semana. De esta manera se ha evitado alargar una negociación que se ha dilatado ante las exigencias de ERC de garantías de que se mantendrán la reforma fiscal comprometida por el Gobierno incluso si se produce un cambio de Gobierno. La propuesta incluye un "concierto económico solidario", lo que supone la recaudación de más impuestos para la Generalitat, y recursos para promover la lengua catalana.

En el debate de la Ejecutiva, explican algunos presentes, se llegó a proponer que se devolviera el documento a los socialistas para que se pulieran aún más sobre cómo asegurar el cumplimiento del acuerdo. Pero esa fórmula erosionaría una negociación ya muy al límite y, en vista a que el texto presentado –que aún no es público– va en la buena dirección, se ha optado por centrarse en la pedagogía a las bases. Esa línea tuvo ayer su primer paso, con una macroasamblea telemática para comenzar a explicar el pacto.

Desde las 9.30 de ayer la ejecutiva de ERC debatió qué hacer con la propuesta de preacuerdo de investidura de Salvador Illa, que además ya empieza a tener detractores y defensores de peso en las filas del partido. El gran obstáculo para cerrar el pacto son las garantías de que las reformas a nivel fiscal, ya acordadas en lo político, queden blindadas de los cambios de signo en La Moncloa y según algunas voces de la dirección que participan en las deliberaciones aún hay margen para trabajar en más concreción. Así, una de las posibilidades es que la cúpula finalmente se decante por seguir negociando unos días más para atar los cabos sueltos. Aunque la propuesta de preacuerdo no es pública, algunos cargos del partido, como la diputada en el Congreso Pilar Vallugera, se han posicionado abiertamente en contra en sus redes sociales.

La expectativa por el resultado de la reunión de la ejecutiva republicana de ayer la había puesto el mismo partido la semana pasada. En sus planes más optimistas, se cerraba el acuerdo durante el fin de semana pasado, pasaba el filtro de la cúpula, se activaba el mecanismo para la consulta interna a las bases, que se celebraría el próximo jueves, día 1 de agosto. Desde el viernes pasado, sin embargo, las negociaciones se encallaron ante la falta de respuesta del ministerio de Hacienda sobre la letra pequeña del acuerdo y que la cúpula del partido ve indispensable para convencer a unas bases muy escépticas.



Pere Aragonès (centro), en un descanso de la reunión. EP

CincoDías
Martes, 30 de julio de 2024

La punta del iceberg / Manuel Alejandro Hidalgo

El pulso económico de España: optimismo moderado en un escenario complejo

El tejido empresarial y productivo del país parece haber desarrollado una cierta capacidad de adaptación

En medio de un panorama global sacudido por turbulencias geopolíticas y económicas, la economía española evoluciona con una inusitada y, sobre todo, inesperada fortaleza. El tejido empresarial y productivo del país, golpeado por las diferentes crisis recientes, parece haber desarrollado una cierta capacidad de adaptación a las circunstancias adversas que parecen soportar las economías occidentales, concretamente las europeas. Así, el pasado viernes conocíamos los datos de la Encuesta de Población Activa. Un trimestre más supimos que el número de ocupados siguió aumentando, a un ritmo intertrimestral del 0,4%, lo que implica que llevamos 16 trimestres seguidos (cuatro años) de aumento consecutivo de ocupación. Por otro lado, la tasa de paro bajó hasta el 11,3%, aunque el desempleo haya aumentado ligeramente en tasas desestacionalizadas. Así pues, estos datos fijan un mensaje que, casi con seguridad, adelantará a otros igualmente positivos que conoceremos a lo largo de esta semana.

La inflación se espera que recorte algunas décimas en su tasa interanual, quedando más cerca del 3% que del 3,5%. Por otro lado, se espera un crecimiento intertrimestral del producto interior bruto (PIB) de entre el 0,4% y el 0,5%, lo que nos llevaría a una velocidad interanual que podría acabar el año con una tasa media del 2,5%. Todo ello hace que, en términos macroeconómicos, las perspectivas sean positivas. Y no solo por lo observado, sino por lo que se espera en el futuro más reciente.

Este sentir de optimismo moderado es lo que en su habitual pulso económico, obtenido a partir de encuestas a expertos en coyuntura económica, EY Insights encuentra. Como se ha adelantado, las proyecciones derivadas de la encuesta que acompaña a la realización de este informe de EY apuntan a un consenso sobre el crecimiento del PIB en torno al 2,5% anual, una cifra que, si bien puede parecer modesta a primera vista, adquiere una cierta relevancia cuando se considera el contexto de incertidumbre global y, en especial, regional si consideramos el ámbito de la Unión Europea.

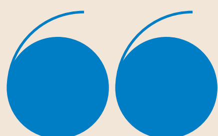
Añadido a estas perspectivas de crecimiento moderado, pero sólido, más de la mitad de los expertos consultados descartan, además, una desaceleración significativa en el segundo semestre. Este resultado respaldaría la idea de que el crecimiento, aunque no espectacular, será sostenido y, cuando menos, duradero.

Sin embargo, el informe no es ajeno, como no lo son los economistas consultados, a que este camino no pueda estar exento de obstáculos. Los retos a los que se enfrenta la economía española son varios y esto es reflejado en las respuestas de los economistas consultados. Así, por ejemplo, el informe señala como uno de los principales vientos en contra a la fragmentación parlamentaria y a la inestabilidad política. Para un 87% de los encuestados este es, sin duda, uno de los factores de mayor potencial impacto negativo en el futuro más cercano. A este se le unen, una vez más, la geopolítica imperante, particularmente los conflictos en Ucrania y Oriente Medio, y que continúan proyectando sombras alargadas sobre occidente, aunque su percepción como amenaza haya disminuido ligeramente en los últimos meses.



Un camarero trabaja en un bar de Teruel. EFE

En contraste, se observa un giro notable en la percepción sobre los tipos de interés, algo esperado por las recientes evoluciones de la inflación española y europea. No es de extrañar, pues, que aquello que antes se veía como un freno, ahora se considera un potencial impulso, con un 56% de los expertos valorando positivamente su evolución. Este cambio de perspectiva podría indicar una adaptación del tejido empresarial y financiero a las nuevas condiciones monetarias que, por lo dicho, se esperan más positivas para el futuro cercano.



Más de la mitad de los expertos consultados descartan una desaceleración significativa en el segundo semestre

Entre los componentes del PIB que más se esperan como factor de crecimiento destaca el consumo doméstico y que, según los resultados de este informe, parece que seguirá siendo un pilar fundamental para el crecimiento, aunque su influencia positiva haya menguado ligeramente. Esta última tendencia podría reflejar, no obstante, una cautela creciente entre los consumidores, posiblemente influenciada por la incertidumbre política y económica global, además de un debilitamiento en la mejora de las condiciones laborales y del aumento de la población activa, principales explicaciones de la evolución del consumo en los últimos trimestres. Sin embargo, la mencionada bajada de tipos que se proyecta para dentro de no muchos meses podría revertir este ligero debilitamiento y añadir algo de impulso, una vez más, al consumo de las familias.

En cuanto al ámbito fiscal, el informe muestra la existencia de un consenso casi unánime sobre la necesidad de modernizar y optimizar el sistema tributario. La mayoría de los expertos considera prioritario aprobar en 2024 la reforma fiscal comprometida con las autoridades comunitarias. Dicha reforma debe encargarse de fortalecer y simplificar los recursos y fuentes de ingresos fiscales, así como de racionalizar los gastos mientras se eliminan las medidas pensadas para los recientes tiempos de crisis. Además de ello, se hace especial hincapié en la fiscalidad ambiental y digital, reflejando la creciente importancia de estos sectores. Los economistas encuestados subrayan la crítica importancia de mantener la disciplina fiscal, con un apoyo unánime a garantizar que el déficit público no supere el 3% del PIB, cumpliendo así con los compromisos europeos. Al mismo tiempo, se advierte contra el aumento de la presión fiscal, que podría lastrar la recuperación económica.

En cuanto a la gestión de fondos europeos, el plan de recuperación sigue siendo visto como un factor positivo, aunque su percepción favorable ha disminuido. Esto podría indicar cierta frustración con el ritmo de implementación o los resultados obtenidos hasta ahora. Así pues, la economía española se encuentra en un momento de cautela optimista. Los indicadores apuntan a un crecimiento sostenido, pero moderado, en un contexto de desafíos persistentes.

La estabilidad política, la adaptación a las nuevas realidades económicas globales y la implementación efectiva de reformas estructurales serán clave para convertir este optimismo moderado en una prosperidad duradera. El reto para los líderes políticos y económicos será navegar estas aguas complejas, aprovechando las oportunidades que surgen mientras se mitigan los riesgos latentes.

Panorama internacional

La autoridad electoral de Venezuela, bajo control chavista, da el triunfo a Maduro y la oposición lo rechaza

El CNE otorga al líder chavista el 51% de los votos frente al 44% de Edmundo González. La comunidad internacional cuestiona los resultados y pide un recuento transparente

Bogotá / Caracas

J. D. QUESADA / A. MOLEIRO
(EL PAÍS)

Venezuela vive horas de máxima tensión por la sospecha de fraude en las elecciones presidenciales que se celebraron este domingo. La autoridad electoral de Venezuela, controlada por el chavismo, otorgó en la madrugada de ayer una victoria contundente a Nicolás Maduro, el actual presidente. Sin embargo, la poca transparencia exhibida durante el proceso ha alertado a la comunidad internacional. Estados Unidos, la Unión Europea y, de una manera muy contundente, Gabriel Boric, el presidente de izquierdas de Chile, mostraron sus serias dudas sobre la veracidad de estos resultados.

En las urnas estaba en juego la continuidad de 25 años de revolución bolivariana. La oposición, organizada alrededor de María Corina Machado, suponía una verdadera amenaza para la permanencia en el poder de Maduro, que llegaba muy desgastado a la cita por una crisis económica que ha llevado a emigrar a un cuarto de su población y por las continuas denuncias a su Gobierno por violaciones a los derechos humanos.

Machado, inhabilitada para ser candidata por los tribunales también cooptados por el chavismo, le cedió su lugar a Edmundo González Urrutia, un diplomático jubilado, muy tímido, al que le costó aceptar el encargo. En poco tiempo de campaña, González se dio a conocer en el país y empezó a superar en las encuestas más fiables a Maduro. El chavismo se sintió en peligro. La oposición sabía que acudía en desventaja a las urnas.

El chavismo controla todo el aparato del Estado, incluido el Consejo Nacional Electoral (CNE), el árbitro en las elecciones. Sin embargo, Machado pensaba que su ventaja era tal que Maduro no podría ocultarla, ni al interior del país, ni fuera, sobre todo frente a la Casa Blanca, con la que está en negociaciones por las sanciones económicas y el reconocimiento internacional de su Gobierno. El intento de que el chavismo se abriera a iniciar un proceso democrático y de transición estuvo presente en toda la campaña electoral, auspiciado por Washington, pero también por Colombia, Brasil y Chile. El objetivo eran unos comicios libres y transparentes.

La sensación es de desconcierto en el primer día tras los resultados. El CNE anunció que, después de haber contado supuestamente el 80% de las actas, Maduro recibió el 51,2% de los votos, frente al 44,2% de González Urrutia. "Un resultado irreversible", dijo el presidente de esa institución, Elvis Amoroso, amigo personal de Maduro y de la primera dama, Cilia Flores.

Ni González Urrutia ni Machado reconocieron los resultados. En las horas previas, al poco del cierre de los centros electorales, el equipo de campaña opositor había hecho público que el CNE solo le había mostrado el 40% de las actas, a pesar de que había desplegado testigos por todo el país. Habían dejado de imprimirlas y transmitirlas. Desde ese instante la preocupación fue máxima entre los antichavistas. Jorge Rodríguez, operador político de Maduro, y Diosdado Cabello, mano derecha del presidente, salieron poco después en público dando a entender que habían ganado las elecciones, aunque el escrutinio apenas había comenzado.



Nicolás Maduro, tras el anuncio del Consejo Nacional Electoral. AP

El país sudamericano vive horas de tensión, bajo la sospecha de fraude electoral

María Corina Machado proclama ganador a Edmundo González Urrutia

Las sospechas de engaño vuelven a rondar una elección venezolana, como en 2018. Estados Unidos y Chile fueron los primeros países en cuestionar el resultado. El secretario de Estado de Joe Biden, Antony Blinken, manifestó desde Tokio, donde se encuentra de gira, las "serias preocupaciones" de la Casa Blanca de que "los resultados anunciados no reflejen la voluntad o los votos del pueblo venezolano". Gabriel Boric dijo que los resultados que publica la autoridad electoral venezolana "son difíciles de creer". "La comunidad internacional y sobre todo el pueblo venezolano, incluyendo a los millones de venezolanos en el exilio, exigimos total transparencia de las actas y el proceso, y que veedores internacionales no comprometidos con el Gobierno den cuenta de la veracidad de los resultados. Desde Chile no reconoceremos ningún resultado que no sea verificable", escribió en sus redes sociales el presidente chileno. Se sumó Colombia, que, a través de su canciller, Luis Gilberto Murillo, insistió en la necesidad de despejar "cualquier duda posible".

Por su parte, el alto representante de la UE para Asuntos Exteriores, Josep Borrell, afirmó que resulta "vital" para el proceso electoral el conteo "detallado de los votos y el acceso a las actas de las mesas". Sobre Venezuela se cierne de nuevo el bloqueo político. La celebración de estas elecciones se acordó en secreto entre EE UU y el chavismo en Qatar como forma de conducir el país hacia una normalidad democrática. A cambio de que Washington retirase sanciones y liberase a algunos presos, Maduro se comprometía a organizar elecciones libres en las que la oposición pudiera concurrir en igualdad de condiciones.

Dos ganadores

Poco después de que Amoroso lo diese por vencedor, Maduro apareció ayer en una tarima frente al Palacio de Miraflores, sede del Gobierno venezolano. "Puedo decir ante el mundo que soy el presidente reelecto de Venezuela", dijo, rodeado del núcleo duro de su Gobierno, que tenía cara de circunstancias. No les invadía la euforia. El presidente justificó el retraso en la entrega de resultados con un intento de hackeo al CNE, que coincide con la versión que había dado antes el presidente del consejo, que habló de un "ataque terrorista" al sistema.

A su vez, Machado declaró ayer ganador a Edmundo González. "Venezuela tiene un nuevo presidente electo y es Edmundo González Urrutia. ¡Ganamos! Y todo el mundo lo sabe. Ha sido algo tan abrumador que hemos ganado en todos los sectores del país", dijo en conferencia de prensa. Aseguró tener el 40% de las actas de votación transmitidas por el CNE, que certifican que González "obtuvo el 70% de los votos de esta elección, Maduro el 30%".

A continuación, dijo que en los próximos días anunciará acciones para "defender la verdad".

El autor del atentado contra Trump buscó información sobre el ataque al primer ministro eslovaco

El atacante recopiló datos sobre plantas de energía y matanzas previas; el FBI anuncia que el expresidente ha aceptado ser entrevistado por los investigadores

Washington

IKER SEISDEDOS
(EL PAÍS)

El FBI ofreció a la prensa ayer unas cuantas piezas más del puzle Thomas Crooks, el joven de 20 años que a punto estuvo de asesinar hace un par de semanas al expresidente Donald Trump en un mitin en Pensilvania. Es, con todo, un rompecabezas que aún dista mucho de estar completo.

Para preparar su frustrado magnicidio, Crooks buscó en Internet información sobre plantas de energía, tiroteos masivos y el intento de asesinato en mayo pasado del primer ministro eslovaco, Robert Fico, del que el político salió gravemente herido. Esos nuevos detalles, compartidos en una llamada con periodistas por parte de Kevin Rojek, jefe de la oficina del FBI de Pittsburgh, la gran ciudad más cercana al lugar del ataque, invitan a pensar a los investigadores que preparó su ataque a conciencia y con mucha antelación, pese a lo cual, logró no levantar sospechas entre los miembros de su familia. Aún sigue sin haber conclusiones convincentes sobre la motivación del autor del ataque, aunque se da prácticamente por hecho que Crooks actuó en solitario, sin la ayuda de nadie.

Rojek también contó este lunes que la agencia había citado a Trump para una entrevista con el fin de esclarecer lo que pasó el pasado 13 de julio cuando habían pasado apenas 10 minutos del inicio de uno de sus multitudinarios mítines. El candidato republicano resultó herido leve en la oreja derecha, uno de sus simpatizantes, un exbombero voluntario llamado Corey Comperatore, murió, y otros dos resultaron heridos graves. “[La de Trump] será una entrevista al uso, la misma que le haríamos a cualquier otra víctima de un crimen”, prometió Rojek. Este lunes, también se supo que los agentes sobre el terreno tuvieron conocimiento, antes de lo que se había dicho, de la existencia de Crooks, que levantó las sospechas de un francotirador de las fuerzas de seguridad locales. El tipo acababa de terminar su turno, pero antes de irse, compartió esas sospechas con sus compañeros, en un mensaje a las 16:26, 100 minutos antes del atentado, según difundió este lunes *The New York Times*. Después de eso, el sospechoso se esfumó.

Sobre las heridas de Trump, el FBI zanjó el viernes el debate sobre qué fue lo que las causó. No fue una esquirla del teleprónter del que se ayudaba el presidente aquella tarde para leer su discurso, sino una de las ocho balas que Crooks tuvo tiempo de disparar antes de que lo mataran los francotiradores del Servicio Secreto. El proyectil le rozó la oreja, y se quedó, por lo tanto, a 0,6 centímetros de impactar en la cabeza del candidato. En la preparación del ataque, Crooks empleó alias en diferentes páginas web, así como medios de comunicación encriptados. Oculto tras esos velos digitales, compró suministros para armas de fuego y materiales para construir explosivos.

Explosivos

Los agentes sobre el terreno encontraron dos de esos explosivos, cuyos detonadores estaban desconectados, en el maletero del coche con el que cubrió aquel sábado los 80 kilómetros que separan su casa, en Bethel Park, también en Pensilvania, de la granja en la que Trump dio su mitin al aire libre.

Crooks se subió a la azotea de un almacén industrial y pudo apuntar cómodamente a su objetivo, situado a unos 130 metros. Una embarazosa sucesión de fallos del dispositivo de seguridad le permitió actuar a placer. La directora del servicio secreto, Kimberly Cheatle, dimitió de su puesto el martes pasado, un día después de comparecer ante una comisión del Capitolio en la que escuchó las despiadadas críticas de legisladores de ambos partidos, que exigieron su renuncia. Aquel día, Cheatle definió lo que sucedió como “el fracaso operativo más grave de la agencia en décadas”.

El miércoles fue el turno en el Capitolio del director del FBI, que ofreció más datos nuevos que Cheatle a los congresistas y alimentó las sospechas sobre lo que provocó la herida en la oreja de Trump. Entre otras cosas, contó que Crooks buscó información en internet sobre la distancia desde la que Lee Harvey Oswald disparó y mató a John Kennedy el 22 de noviembre de 1963. Rojek, que contó que sus conclusiones provienen de la celebración de 450 entrevistas, volvió este lunes sobre ese detalle, y describió al atacante como “extremadamente inteligente” y solitario. “Da la impresión de que su círculo social se limitaba a su familia inmediata. Era muy consciente de que había cosechado muy pocas amistades y relaciones a lo largo de su vida”, dijo. Esa tendencia a la reclusión está dificultando, añadió, descifrar sus motivos.

Una vez en el lugar del mitin, Crooks escaló, según el FBI, ayudándose de los equipos de aire acondicionado para encaramarse al techo de uno de los edificios que estaban fuera del espacio de seguridad, un espacio a todas luces rácana e irresponsablemente trazado. Desde allí, fue de tejado en tejado hasta acomodarse en la atalaya desde la que disparó.

El tipo había llegado a la zona a las 11.00 (hora local), siete horas antes de que Trump empezara a hablar. Pasó un rato, preparando el terreno y volvió a la casa en la que vivía con sus padres, a los que mintió diciendo que volvía a salir porque pensaba echar la tarde del sábado en un campo de tiro. El arma que empleó es un rifle semiautomático tipo AR-15, comprado por los padres una década antes, para sentirse más protegidos tras conocer las noticias de la masacre de Sandy Hook en Newtown (Connecticut), en la que un tirador asesinó a 28 personas en una escuela de educación primaria. En 2023 el padre transfirió la propiedad del arma a su hijo.

A las 15.45, Crooks estaba de nuevo de vuelta en la granja de Butler en la que sus simpatizantes ya hacían cola para recibir a Trump. Durante 10 minutos, voló un dron sobre la zona para reconocerla. Fue en ese momento en el que un policía local reparó en su presencia. Le hizo una fotografía, que compartió en el Servicio Secreto, antes de que el tirador dejara el lugar de nuevo. Por qué las autoridades decidieron continuar con los planes de celebrar el mitin sabiendo que había un sospechoso identificado y después perdido entre la multitud, es otra de las piezas que aún falta para completar el puzle sobre lo que pasó aquel día, en el que un muchacho solitario resucitó los peores fantasmas de la historia de la violencia política de EE UU.



Donald Trump, instantes después del atentado, escoltado por los agentes del servicio secreto. EVAN VUCCI

El FBI cree que preparó el ataque a conciencia y con mucha antelación

Netanyahu, tras el ataque en los Altos del Golán: “Nuestra respuesta llegará y será dura”

El primer ministro visita en medio de abucheos de unos 300 vecinos el lugar en el que un misil, del que Israel acusa a Hezbolá, mató el sábado a 12 menores

Majdal Shams

LUIS DE VEGA
(EL PAÍS)

A primera hora de la mañana de ayer, un gran despliegue de seguridad anunciaba una visita de postín a Majdal Shams. Esta localidad de los Altos del Golán sirios ocupados por Israel desde 1967 fue el sábado el escenario de la muerte de 12 menores tras el impacto de un misil del que las autoridades israelíes acusan a Hezbolá y para el que preparan una respuesta. “Nuestra respuesta llegará, y será dura”, anunció el primer ministro israelí, Benjamín Netanyahu, al visitar la localidad. Inhibidores de frecuencia, perros rastreando el entorno del lugar del ataque, agentes israelíes vestidos de civil y uniformados... Poco después de las 13 horas, la caravana de Netanyahu accedía al complejo deportivo. “Criminal de guerra. No te queremos aquí”, gritaba una mujer.

La tensión fue después en aumento. Las instalaciones deportivas estaban blindadas. Así, la presencia del mandatario se hizo invisible para la prensa y para los vecinos que protestaban. Se oían en hebreo y en árabe más gritos. “¡Cobarde!”, “¡mentiroso!” o “criminal de guerra”, expresión que algunos de los presentes llevaban escrita en carteles que mostraban elevándolos.

Muchos se iban agolpando frente a las vallas de metal custodiadas por policías israelíes, que les impedían acercarse al campo de fútbol donde cayó el proyectil. La seguridad incluso había montado pasillos con verjas forradas de tela blanca y varias carpas para proteger a Netanyahu de los ojos de la población local. Los decibelios de sus gritos y su enfado aumentaba según avanzaban los minutos. Tras casi una hora de visita y depositar una corona de flores en el punto del impacto, momento difundido por el servicio de prensa de su oficina, el primer ministro se marchó. La salida de la caravana fue despedida al grito de “¡Fuera, fuera!”, mientras los presentes hacían sonar en el aire sus palmas.

Fue entonces cuando la ira popular se desató, y el grupo de indignados fue en aumento. Unas 300 personas, casi todas luciendo luto negro, avanzado hacia el campo de fútbol a la carrera tras retirar las vallas, en un claro gesto por recuperar esa especie de santuario en el que han convertido el lugar donde murieron los niños y que consideran mancillado por la visita del primer ministro de Israel.

Crimen de guerra

Elisar, de 26 años, sostenía en sus manos un papel en el que se leía: “Los criminales de guerra no son bienvenidos aquí”. Entre lágrimas, explicaba que no quieren a Netanyahu porque “está matando a miles de niños en Gaza. Aquí no queremos su nacionalidad ni su política opresora”. Solo en torno al 20% de los 11.000 vecinos de Majdal Shams disponen de la nacionalidad israelí. Pese a las más de cinco décadas transcurridas desde la ocupación israelí de este territorio internacionalmente reconocido como parte de Siria, muchos habitantes de este lugar se siguen considerando sirios.

De fondo, los gritos, discusiones y nervios desatados entre los vecinos por la tensión generada. Una delegación de algunas personalidades israelíes fue obligada por los manifestantes a irse cuando apenas había llegado al lugar del ataque. Algunos pedían a voces a los uniformados israelíes, militares y policías que abandonaran el lugar. Entendían que su presencia, una vez se hubo marchado el jefe del Gobierno israelí, no era más que una provocación. Entre lágrimas, una mujer recogía del suelo uno de los patinetes que quedaban en el escenario de la tragedia.



Funeral de uno de los niños asesinados en Majdal Shams, ayer. AP

Allí, Netanyahu declaró, según palabras difundidas por su oficina, que realizaba la visita para expresar su “profunda solidaridad y conmoción por la atrocidad que tuvo lugar aquí. Esta es una tragedia terrible”. El primer ministro responsabilizó a Hezbolá y a Irán, que sostiene a la milicia libanesa. “Estos niños son nuestros hijos”, añadió, al tiempo que recordó: “Nuestra respuesta llegará, y será dura”. “La comunidad drusa ha pagado un precio muy alto en la guerra”, dijo. “Saludo a los heroicos soldados que han dado su vida en nombre de todos nosotros. Yo les digo: somos hermanos. Tenemos un pacto de vida, pero lamento que también sea un pacto de duelo y dolor”, añadió Netanyahu, que, entre otros, estuvo acompañado por el jefe de los servicios secretos internos (Shin Bet), Ronen Bar. El comunicado añadía que el primer ministro transmitía sus más sinceras condolencias a todas las familias, aunque algunas no aceptaron participar en la visita, como confirmaron a este periódico.

Majdal Shams, de población drusa, despidió ayer al último de los 12 menores asesinados. Guevara Ibrahim permanecía como desaparecido hasta que se identificaron sus restos. Acompañó al cortejo fúnebre un nutrido grupo de niños conocidos de Ibrahim. Los más desconsolados, sus amigos y compañeros de equipo Qusai, que portaba en sus manos un balón, y Ward, que elevaba delante del féretro una foto del fallecido luciendo una camiseta del Real Madrid. Ibrahim Ibrahim, el padre de Guevara, trataba de calmarlos a las puertas del cementerio momentos antes del último adiós.

La localidad, de unos 11.000 habitantes, sigue conmocionada y de duelo tras lo que los vecinos consideran la peor tragedia desde la guerra del Yom Kippur, en 1973, seis años después de que Israel ocupara los Altos del Golán. Todos los vecinos de Majdal Shams visten estos días de luto y las calles lucen crespones y banderas negras.

Solo un 20% de los 11.000 vecinos de Majdal Shams tienen nacionalidad israelí

Muchos habitantes continúan considerándose sirios

Mientras, Israel está pendiente de poner en marcha la respuesta a ese ataque, que lleva anunciando desde el mismo sábado. El gabinete de seguridad, reunido el domingo, ha dado vía libre al primer ministro, Benjamín Netanyahu, y al ministro de Defensa, Yoav Gallant, para ello. Por el momento, los intercambios de ataques desde uno y otro lado de la frontera se mantienen al ritmo rutinario de los últimos meses.

En territorio libanés, al menos dos personas murieron ayer por un ataque israelí con dron sobre un vehículo en una carretera del sur. Mientras, varias compañías cancelaron vuelos con destino al aeropuerto de Beirut, capital libanesa, que alberga el único aeródromo del país, en medio del creciente temor a que la respuesta israelí abra la puerta a una guerra a gran escala.

Opinión

Para pensar

Me voy de vacaciones, con perdón

Por Jordi Sevilla. No parece que a la vuelta de agosto la economía española pueda seguir su rumbo sin nuevas decisiones políticas

Economista

Recuerdo aquella época en que envidiábamos a Italia porque había conseguido blindarse frente a dos crisis de gobierno al año y que ello no afectara a los cimientos y el rumbo de su economía. Hay quien dice que lo mismo pasa aquí ya: con los políticos encerrados con su único juguete de insulto, descalificación y acusaciones varias, con ayuda de ese poder judicial "independiente" que no se resiste al anonimato, mientras los ciudadanos se enganchan a las sorpresas y saltos televisivos de guion que representan en la escena pública nuestros representantes para retener nuestra atención (para derivarla hacia el voto) mientras la economía "va bien" como dice Garamendi, el presidente de la CEOE, en una entrevista: ni como un cohete, ni tampoco fatal. Va bien (¿recuerdan que con "España va bien" Aznar consiguió su mayoría absoluta?).

Lástima que el momento histórico que estamos viviendo sea de tantos cambios disruptivos y tantas amenazas a los humanos que no hace posible ese aislamiento entre política y economía porque es imprescindible tomar decisiones, con cierta urgencia, que solo puede hacerse desde el ámbito de una política que, si es democrática, debe escuchar a todos y ser capaz de generar consensos y confianza, dos de los asuntos que más carecemos hoy en España.

Por seguir con la citada entrevista, asuntos sobre la mesa que requieren soluciones políticas: reducción de la jornada laboral ¿por imposición política o por pacto social?; baja productividad (mejorar la formación y estimular la inversión en intangibles, junto al tamaño de empresa); reducir la jornada laboral por imposición legal o por convenio, donde se pueda; garantizar seguridad jurídica, estabilidad regulatoria y calidad de las normas para atraer inversión; acoger, de forma eficaz y responsable "a la gente migrante que puede venir a aportar, a trabajar por este país" porque, además, según el vasco Garamendi, "esta multiculturalidad nos viene muy bien"; decidir cuál es el papel del Estado en las empresas estratégicas...

Muchas tareas que necesitan el pacto político se quedan pendientes por el espectáculo endogámico en que se ha convertido la lucha partidista, buscando más atraer la atención morbosa y movilizar sentimientos radicales a favor o en contra, que buscar soluciones a los problemas de los españoles.

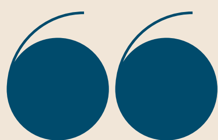


Un hombre lee un libro mientras toma el sol en una tumbona, en Barcelona. REUTERS

Pero, además, el verano obligará a posponer algunas cuestiones urgentes, entre las que quiero mencionar la financiación autonómica, a la espera de lo que ocurra en Cataluña; el plan de construcción de las viviendas necesarias para resolver, con urgencia el grave problema acumulado por años de inactividad; cómo reducir la excesiva dependencia que nuestro PIB muestra respecto del turismo y fomentar inversión, pública y privada, cargadas de tecnología o cómo pactar con las comunidades autónomas y el Congreso un plan de consolidación presupuestaria capaz de consolidar un Estado del bienestar del siglo XXI e incluir las desviaciones financieras previstas de la seudorreforma de las pensiones.

Por último, y de forma novedosa, la inseguridad jurídica que genera el descontrol eléctrico o el hecho de que el Comité Europeo de Derechos Sociales haya concluido que el despido improcedente establecido en la reforma laboral del PP "no es suficiente para cubrir los daños reales sufridos por el despedido", a la vez que no es un elemento disuasorio suficiente para el empresario. Un debate político y social que se convierte en el símbolo de la España moderna y sus contradicciones reales en torno a la idea de justicia y cohesión social.

Si, además, sacamos la cabeza de la autorreferencia permanente a lo menudo y miramos al ancho mundo, el orden internacional con el que hemos llegado hasta aquí ha hecho aguas y se está decidiendo quiénes formarán parte de los restos del naufragio, quién perecerá y quién deberá armar un navío diferente para continuar navegando, hacia otro rumbo. Y ahí, la cosa no está tampoco exenta de decisiones políticas. La primera, discutir y decidir qué Europa queremos construir tras las elecciones, teniendo en cuenta que Putin mantiene su guerra en nuestro territorio mientras el repliegue americano hacia Asia, gane quien gane las presidenciales, nos hace responsables de nuestra seguridad, a la vez que el reto económico planteado por China nos obliga, si no queremos tener un nivel inaceptable de dependencia de aquel país dictatorial, a reconstruir nuestro aparato económico, industrial y tecnológico, tarea a la que la reelegida presidenta de la Comisión ha añadido, de nuevas, un plan europeo de vivienda. La pregunta es: ¿cómo se diseñará y financiará toda esta nueva Europa, en medio del auge del frente antioccidental en el mundo y de las fuerzas nacionalistas desde dentro?



El orden internacional con el que hemos llegado hasta aquí ha hecho aguas y se está decidiendo quiénes formarán parte de los restos del naufragio

Por su parte, el cambio climático, la mayor amenaza a las condiciones de habitabilidad de la especie humana, un reto existencial que ya está sucediendo, sigue avanzando, mostrando que los compromisos tan enfáticamente asumidos en reuniones de la cumbre del clima quedan en nada. Sobre todo, aquellos que tiene que ver con lo más obvio: si el calentamiento es un fenómeno global, solo vale si lo abordamos de manera conjunta y solidaria. Como decía la semana pasada el ministro correspondiente de Bangladés, uno de los países más vulnerables, los países avanzados no cumplen sus promesas de financiar el abandono de fuentes emisoras de CO_2 en el tercer mundo. En sus palabras: "No hemos causado la crisis climática, ¿y tenemos que elegir entre luchar contra la pobreza o contra el cambio climático?", sin ayuda de quienes la han causado.

No parece, pues, que a la vuelta de agosto la economía española pueda seguir su rumbo con normalidad, sin necesidad de nuevas decisiones políticas, con un Parlamento bloqueado por la destrucción mutua. Sobre todo, porque no vivimos un momento de "normalidad" internacional, sino todo lo contrario. La pregunta, entonces, es clara: ¿está nuestro ecosistema y clima político preparado para dar la talla y colocarse a la altura de los desafíos que tenemos los ciudadanos? La respuesta, en septiembre.



GETTY IMAGES

El acoso laboral produce daños personales y disminuye la productividad

Por Guadalupe Muñoz Álvarez. Si se estimara en términos económicos su impacto, seguramente los empleadores no incluirían a ningún acosador en el organigrama de la entidad

Académica correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación

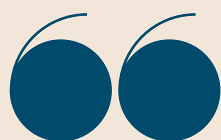
Muchos medios de comunicación han tratado el problema del acoso laboral, destacando el sufrimiento que supone para muchas personas soportarlo, y el hecho es que no se ha acabado con los ataques dañinos en el ámbito laboral, a juzgar por las denuncias, que persisten sistemáticamente. La Organización Internacional de Trabajo considera que se pierden 12.000 millones de jornadas laborales en las empresas por la ansiedad o depresión de los trabajadores, por el maltrato por parte de sus colegas o de sus superiores.

Lo triste es que no suele denunciarse, bien sea por miedo a perder el empleo o por creer que apenas sirve. Son frecuentes los casos en que se recomienda no presentar querella por la debilidad de pruebas o porque es un delito que no se comete a simple vista: se lleva a cabo sin dejar rastro. Las empresas se resienten con frecuencia de estos episodios, que a veces contienen verdadera crueldad.

El tratadista Robert Sutton expuso una larga lista de las conductas deleznables que utilizan los acosadores contra sus víctimas, unas muy sutiles y otras evidentes: entre ellas, sarcasmos, insultos personales, amenazas e intimidaciones, correos agresivos, tratar a una persona como si fuera invisible, exagerar y ridiculizar cualquier equivocación con humillaciones aireadas para provocar el rechazo o la mofa de los demás compañeros, no dirigir la palabra al acosado. En fin, son innumerables y todas muy dañinas.

Las empresas deben reaccionar ante estas conductas, que sin duda influyen de forma directa en el rendimiento de cualquier actividad. Si se estimara en términos económicos el coste real de la actuación de cada acosador que tienen en plantilla, seguramente los empleadores no incluirían a ninguno en el organigrama de la entidad.

Muchas personas de la empresa tienden a protegerse frente a los malos compañeros que acosan y fustigan; a veces, sin sentido, siempre sin compasión, y consiguen con esa actitud que se dejen de hacer sugerencias valiosas, y se advierte especialmente la aparición de enfermedades psicológicas, así como el hecho triste de que, en frecuentes ocasiones, las víctimas se convierten, a su vez, en acosadores. Se ha establecido un Día Mundial en favor del bienestar laboral, que se acoge con verdadero interés, y que debe ponerse de relieve en las relaciones del mundo del trabajo.



No se puede pretender que los trabajadores sean perfectos, pero sí que, cuando se equivoquen, se disculpen

Se invoca como ejemplo a seguir el comportamiento de una empresa conocida que incluía entre sus factores de éxito el hecho de no contratar a "imbéciles". Para alcanzar sus objetivos, los empleados debían aceptar antes de firmar el contrato la promesa de que iban a ser buenos compañeros de trabajo, que tratarán con educación y respeto a los colegas. También debían ponerlo en práctica sus líderes, y de esta forma podía establecerse una interacción positiva entre todos.

El comportamiento hostil, cualquiera que sea, tiene que denunciarse para evitar su continuidad. Las actitudes tóxicas son contagiosas e influyen en la conducta del resto de compañeros, produciendo ansiedad en el estado de ánimo de los que les rodean, lo cual conlleva malestar. Son una crueldad y producen daños psicológicos graves. Por otra parte, es conocido que disminuyen el rendimiento. Gran parte de los tribunales han dictado sentencias condenando las conductas de los acosadores; incluso, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea condenó al Parlamento Europeo por el acoso sufrido por algunos de sus empleados.

El empleador no puede pretender que sus trabajadores sean perfectos, solamente esperar que, cuando se equivoquen, se disculpen y, sobre todo, que sean amables y tolerantes, respetuosos, educados, como corresponde a cualquier grupo humano. Las organizaciones que permiten malas conductas de sus trabajadores tienen, en general, dificultades para retener a personas de talento, y pierden la confianza de los accionistas, pues suele divulgarse en estos tiempos de extensa comunicación.

Son muchos los laboralistas que han expuesto unas recomendaciones y advertencias sobre el bienestar personal y laboral, que son muy importantes ofreciendo técnicas y consejos que permitan encontrar un bienestar en el trabajo: se recomienda el optimismo, el respeto a los colegas y a los superiores.

Algunas sociedades ya han adoptado medidas extraordinarias como parte de su cultura para obtener un alto nivel de bienestar, condición interna de satisfacción, y se ha comprobado que un buen clima laboral incrementa la productividad.

La armonía para la convivencia pacífica es una meta que hay que alcanzar, alejándose de cualquier tipo de situaciones ofensivas. Hace tiempo, se presentó una propuesta de "humor en la empresa" con el fin de promover la sonrisa y la alegría en las relaciones de trabajo. Algunos psicólogos han mantenido que el humor reduce el estrés. En fin, la amabilidad y la educación siempre deben estar presentes en las relaciones laborales para el buen funcionamiento de la empresa.

LIFESTYLE

La historia de la migración española resiste en el bar Llanes, en el centro de Bruselas

El establecimiento de Adelina Cueto permanece con la misma estética escueta de hace 60 años y continúa siendo un refugio compartido de españoles

NATALIA QUIROGA
BRUSELAS

Es sábado por la tarde, principios de julio, y Adelina ojea con poco interés una revista española del corazón desde una de las mesas de su bar, situado a unos pasos de la Grand Place de Bruselas, el corazón geográfico, histórico y comercial de la ciudad. Justo enfrente de su puerta, a los pies de la Iglesia de Notre-Dame de Bon-Secours, una concha dorada en el suelo anuncia el inicio del Camino de Santiago desde la capital belga.

Adelina Cueto, que hoy tiene "ochenta y muchos" años, llegó a la capital belga con su marido, Maximino Bueres, en 1964 directamente desde su pueblo asturiano, Llanes, en un autobús que salía desde Langreo y que les dejó en la estación de Bruselas Sur (Gare du Midi, en francés), en el barrio de Saint-Gilles. Dos años después de llegar, abrieron juntos el Llanes, su bar y su hogar, que 58 años después resiste como uno de los bares (abiertos) más antiguos y auténticos del centro de la ciudad belga. "Veníamos a pasar unos meses y mira el tiempo que nos hemos quedado", comenta Adelina sin soltar la revista de las manos.

El barrio y la calle han cambiado mucho desde entonces, pero el Llanes permanece con la misma estética escueta de entonces, como si el tiempo y las tendencias en interiorismo se hubieran detenido a su llegada: dos pósteres de Llanes en las paredes ocres, ocho mesas alineadas con sus sillas alineadas en dos filas a ambos lados del local, suelo de terrazo, una pequeña barra delante de una pared de espejo cargada de botellas de vino y de licores de origen español tan míticos como el entorno de este minúsculo espacio de resistencia. Bacarles, Ponche Soto, Ponche Pomar, Barbadillo Solear, La Cartuja. "El licor que más ha triunfado siempre es el pacharán, a los belgas les gusta mucho, pero también hemos hecho mucho carajillo y mucho sol y sombra", explica Adelina.

De todos los elementos del bar, para Adelina lo más importante siempre han sido las plantas, que expone orgullosa en la repisa de los dos ventanales que entroncan el local. "*Agüina* todos los días les echo y cuando nos vamos a pasar el verano a Asturias siempre encuentro a alguien que venga a regarlas", comenta. Mientras hablamos, entra en el bar una joven que no habla francés ni flamenco ni español (es de Serbia, nos explicará después) pero que se hace entender: le trae una planta muy hermosa que ha salido de uno de los esquejes que Adelina le había dado hacía algunos meses. "Mucha gente que pasa por el bar se lleva esquejines de las plantas, se han ido esquejes para Francia, para España y para media Europa", cuenta.



Fachada y terraza del bar Llanes, en Bruselas. N. QUIROGA

De las decenas de reseñas en internet, es difícil encontrar una que no hable de la amabilidad de su propietaria

Tras 58 años abierto, es uno de los bares más auténticos del centro de la ciudad belga

De las decenas de reseñas que tiene el Llanes en internet es difícil encontrar un solo comentario que no hable de la amabilidad de Adelina. Al decírselo, sonríe y, acto seguido, se le empapan los ojos. "Por aquí siempre han venido los chicos de Erasmus, y cuando venían sus padres de visita me los traían al bar para decirles que yo era como su *güelina* en Bruselas", comenta emocionada.

Por aquí pasan y han pasado turistas de todo el mundo, diplomáticos, los PolBru (policías locales de Bruselas) y una buena clientela de jóvenes belgas atraídos por la buena relación calidad-precio del café y de la cerveza pero, sobre todo, por la autenticidad del local. No hace falta haber estado nunca en un chigre asturiano para apreciar su esencia. "Venían también camareros de otros bares después de cerrar, yo había veces que me iba a la cama después de las dos de la mañana; si mi marido se quedaba, yo me quedaba aquí con él", comenta Adelina. Pero lo cierto es que la mayoría de los parroquianos del Llanes siempre han sido españoles.

Mientras lo cuenta, un cliente francófono se despide y le dedica unas palabras de cariño a las que Adelina responde con una sonrisa y tres *merci* seguidos. "¿Tú has entendido lo que dijo al final?, porque yo de lo último no me he enterado", aclara Adelina cuando el cliente ya está fuera del bar. Confiesa sin rubor que en los 60 años que lleva en Bruselas no ha aprendido a hablar francés. "Aquí llegamos para probar la experiencia de trabajar fuera y enseguida nos rodeamos de españoles; venían todos al bar y yo todo el día hablando con la gente, pero, claro, en español... Al final, entre unas cosas y otras, no me ha hecho falta aprenderlo porque he estado rodeada de españoles", comenta.

Como Adelina, miles de españoles migraron a Bélgica durante los años cincuenta y sesenta en búsqueda de oportunidades de vida y trabajo. Los inmigrantes españoles iban fundamentalmente directos a las minas de Flandes y Valonia (después lo harían también a otras industrias y al sector doméstico), lo que atrajo, entre otras regiones, a mucha población asturiana de zonas mineras.

Ni Adelina ni su marido buscaban trabajar en las minas, pero, coincidencias del destino, establecieron su bar Llanes en la rue du Marché au Charbon, la calle del Mercado del Carbón.

Verano

El sueño de los surcoreanos (y de muchos de nosotros): no hacer nada

En una sociedad en la que prima la productividad, la velocidad y el automatismo, en Seúl se celebra cada año una competición que gana quien está más relajado durante 90 minutos

ANA VIDAL EGEA
MADRID

A veces no hacer nada es el acto más valioso y poderoso" es el lema de un concurso surcoreano que lanzó su primera convocatoria en 2014 con el objetivo de enfatizar que detenerse, relajarse y no ser constantemente productivo no es una pérdida de tiempo. Un mensaje que tiene que enfatizarse especialmente en Corea del Sur, conocido por ser uno de los más duros para los trabajadores. Sin ir más lejos, el año pasado el Gobierno de Yoon Suk Yeol intentó incrementar el máximo legal de horas de trabajo de 54 a 69 horas semanales, lo que propició un intenso debate público y numerosas protestas lideradas por jóvenes. Paradójicamente, la ganadora de la edición de este año del Space-Out es Valentina Vilches, una doctora chilena de medicina integral que se mudó a Seúl después de sufrir el síndrome del trabajador quemado. Vilches explica la ironía aclarando que la pandemia le ayudó a descubrir que el coreano le fascinaba. En uno de los intercambios de idioma de la aplicación Tandem, conoció al que es su actual marido, un coreano que quería aprender español. Un encuentro virtual que le sirvió para tomar impulso y mudarse a Seúl, donde sigue viviendo tres años después.

"La muerte me da mucho miedo, por eso quiero sacar provecho a mi vida, que cada día me aporte un valor emocional", explica mediante videoconferencia la chilena, que concursó para demostrar los beneficios de parar la mente. La joven, de 30 años, se proclamó ganadora entre más de cien personas por ser la concursante con el pulso más estable (los participantes llevan un brazalete para medirlo) de entre los 10 seleccionados por el voto popular. A este voto contribuía el semblante y la postura del concursante, así como las razones que lo motivaron a participar y que cada cual escribía en una pizarra. "Puse algo como: la vida es muy corta así que asegúrate de vivirla", matiza la ganadora.

Una apreciación que, sin embargo, resulta una falacia si se juzga la pausa (y su disfrute) como si fuera una inacción de carácter permanente. Además, incluso si esa fuera la actitud, sería respetable.

El pensador surcoreano afincado en Berlín Byung-Chul Han, uno de los máximos exponentes de la filosofía contemporánea, aborda en su libro Vida contemplativa: elogio de la actividad (Taurus, 2023) el problema al que nos enfrentamos: "Dado que solo percibimos la vida en términos de rendimiento, tendemos a entender la inactividad como un déficit". En una sociedad donde el descanso se percibe como algo innecesario, una de las consecuencias más severas es el deterioro de la salud mental. Un cuidado que, además, queda deslegitimado. Algo que Vilches dice constatar con sus pacientes: "La imposición social de ser productivos todo el tiempo nos vuelve autoexigentes. No nos permitimos descansar, vivimos con FOMO (siglas del inglés *fear of missing out*: miedo a perderse algo, en español), en piloto automático y desconectados del presente hasta que colapsamos". Hasta el ocio se planifica y ejecuta paso a paso, como si se tratara de una extensión de trabajo.



Participantes del concurso Space-Out, en el parque del río Banpo Han, en Seúl, el pasado 12 de mayo. GETTY IMAGES

Cuando el descanso se percibe como innecesario, uno de los efectos es el deterioro de la salud mental

Los años sabáticos permiten que los atrapados en la vorágine del sistema puedan volver a soñar

En consecuencia, los espacios y el tiempo para la contemplación y el descanso se presentan como una forma de resistencia contra la tiranía de la hiperactividad sin tregua. En febrero de este año moría Camila Cañeque, una filósofa que se dio a conocer por sus *performances* centradas en actos pasivos como esperar, dormir la siesta, tomar el sol o recibir un masaje, que tras una apariencia banal profundizan desde una perspectiva artística en las distintas formas de reposo (entendido como autocuidado) como respuesta al agotamiento generalizado y el sinsentido de la existencia.

Estas pausas necesarias pueden durar minutos o varios días. Los retiros de silencio budistas donde se medita 14 horas diarias durante 10 días siguiendo la técnica del Vipassana son, por ejemplo, una oportunidad para regenerarse.

Los años sabáticos permiten que aquellos atrapados en la vorágine del sistema puedan volver a soñar y a replantearse lo que les queda de vida. Una reclamación de este derecho a parar es sobre lo que escribe la filósofa Azahara Alonso en Gozo (Siruela, 2023), donde narra el año sabático que pasó con su pareja en la isla de Malta "sin hacer nada". "Para quienes no pertenecemos a las clases altas, permitirse una pausa en condiciones dignas no es fácil y se suele criticar como pereza, vagancia, ociosidad. Precisamente por eso quise escribir una novela en la que un personaje de clase trabajadora pudiera, con poquísimo dinero, vivir durante unos meses el tiempo ocioso de los privilegiados. Pensadores como Franco Bifo Berardi proponen algunas posibilidades para conquistar desde estos estratos ese tiempo y forma de vida: desertar, desear menos, salirse del redil del consumo masivo", explica por correo electrónico Alonso. Paradójicamente, ese retiro temporal de la vida cotidiana fue lo que permitió que Alonso escribiera la obra por la que hoy es conocida; algo que confirma la filosofía de Cicerón, quien consideraba que la inactividad era necesaria para el cultivo de la virtud.

CincoDías
Martes, 30 de julio de 2024

Grandes problemas matemáticos resueltos por aficionados que hicieron historia

Marjorie Rice y Aubrey de Grey, ambos sin formación superior en ciencias exactas, realizaron contribuciones a famosos problemas de geometría plana y de teoría de grafos



Aubrey de Grey, gerontólogo biomédico por la Universidad de Cambridge, en 2015. GETTY

SIDDHANT GOVARDHAN AGRAWAL
ÁGATA A. TIMÓN
MADRID

En general, hay muchas demostraciones incorrectas de problemas propuestas por matemáticos aficionados; por ejemplo, cada dos días alguien afirma tener una nueva prueba de la famosa hipótesis de Riemann. Esto hace que la mayoría de los matemáticos profesionales ni siquiera se molesten en revisar ninguna de presuntas soluciones, para no perder tiempo. Sin embargo, existen excepciones a esta regla. Dos ejemplos de ello son Marjorie Rice, una ama de casa de California (EE UU), y Aubrey de Grey, un biólogo inglés, quienes resolvieron problemas matemáticos importantes y difíciles.

En 1975, Rice propuso cuatro nuevos tipos de pentágonos convexos que cubren el plano, lo que se relaciona con uno de los problemas más antiguos en la geometría. Los polígonos convexos son aquellos en los que, si tomas dos puntos de la figura, la línea que los une también está dentro de ella. La primera pregunta es: ¿qué polígonos convexos permiten cubrir todo el plano sin superposiciones ni espacios vacíos? Para formar el mosaico es posible trasladar, rotar y reflejar el polígono de partida, pero nada más; ni modificar su tamaño, ni deformarlos.

Los griegos antiguos demostraron que los únicos polígonos regulares –de lados y ángulos interiores iguales– que cubren el plano (sin dejar huecos) son el triángulo equilátero, el cuadrado y el hexágono regular. Pero si se emplean polígonos convexos más generales, la cuestión se vuelve mucho más difícil. Se sabía, desde hace mucho tiempo, que cualquier triángulo y cuadrilátero convexo funcionaban. También estaba demostrado que existen solo tres familias de hexágonos convexos que permiten cubrir el plano, y que ningún otro polígono convexo de más de seis lados puede hacerlo.

Sin embargo, el caso más difícil aparece al considerar pentágonos convexos. Hace más de cien años se encontraron las primeras cinco familias de pentágonos que cubrían el plano. En 1968, un matemático encontró tres más y afirmó, incorrectamente, haber demostrado que estos ocho eran los únicos pentágonos convexos que cubren el plano.

Marjorie Rice se topó con un artículo que mencionaba este resultado en la revista *Scientific American*. A pesar de tener solo un graduado de educación secundaria, aunque un gran interés en el arte, Rice encontró al poco tiempo los cuatro nuevos tipos de pentágonos convexos que cubren el plano. En homenaje a Rice –que falleció en 2017 a los 94 años–, uno de esos tipos se muestra con baldosas pentagonales que cubren el suelo en el vestíbulo de la sede de la Asociación Matemática de América (en Washington, EE UU). Con el tiempo, se encontraron más cubrimientos, lo que elevó el número total de familias de pentágonos convexos a 15. Finalmente, en 2017, el matemático Michaël Rao, mediante una prueba asistida por computadora, demostró que estas 15 familias conocidas de pentágonos convexos son las únicas que pueden cubrir el plano.

El caso más difícil aparece al considerar pentágonos convexos; Rice encontró cuatro nuevos tipos

De Grey se hizo amigo de matemáticos gracias a su pasión común por los juegos de mesa

La otra historia de un aficionado que realizó una contribución matemática la protagoniza el mediático biólogo Aubrey de Grey, realizó un avance importante en el problema de coloración del plano, una famosa pregunta de la teoría de grafos, con conexiones a otros problemas en esta área. También conocido como el problema de Hadwiger-Nelson, se trata de encontrar el número mínimo de colores necesarios para colorear un plano, de modo que cualquier par de puntos que estén a una distancia de uno entre ellos tengan colores diferentes. Este valor se llama número cromático del plano.

Los matemáticos Hugo Hadwiger y Edward Nelson trabajaron y dieron a conocer el problema en las décadas de 1940 y 1950. Al poco tiempo, se encontraron límites superiores e inferiores para el número cromático del plano.

Se sabe que un límite superior es siete, ya que es posible colorear el plano con solo siete colores, de modo que ningún par de puntos a una distancia uno tenga el mismo color. Para ello, se cubre el plano con un hexágono regular cuyo diámetro es ligeramente menor que uno. Como cada hexágono colinda con otros seis hexágonos, se usan siete colores: uno para hexágono central y seis para sus vecinos. Siguiendo esta estrategia, se colorean todos los hexágonos, y queda coloreado el plano tal y como se quería.

En cuanto al límite inferior, uno obvio es tres. Ya solo para colorear los vértices de un triángulo equilátero con lados de longitud uno se necesitan tres colores diferentes. Un grafo ligeramente más complicado –el llamado el huso de Moser, con siete vértices–, descubierto en 1961, muestra que se necesitan al menos cuatro colores. Todo esto establece que el número cromático del plano es cuatro, cinco, seis o siete. Y así quedó la situación durante casi 60 años, hasta el trabajo de Aubrey de Grey en 2018.

De Grey, un científico conocido por su opinión de que la tecnología médica puede permitir a los seres humanos actuales no morir por causas relacionadas con la edad, se hizo amigo de matemáticos gracias a su pasión común por los juegos de mesa. Ellos lo introdujeron en la teoría de grafos y en el problema de Hadwiger-Nelson y, durante años, De Grey trabajaba de vez en cuando sobre estos temas. En 2018, publicó un artículo en el que demuestra que el número cromático del plano es al menos cinco. Para hacerlo, fusionó varias copias del huso de Moser y construyó un monstruoso grafo con 20.425 vértices, que es imposible de colorear con cuatro colores. Después, el tamaño de estos grafos incoloreables con cuatro colores se ha reducido a 509 vértices.

El problema general sigue sin estar resuelto, pero, a través del trabajo de este biólogo se sabe que el número cromático del plano es cinco, seis o siete. De Grey puede que no logre la inmortalidad biológica, pero sin duda ha logrado la inmortalidad matemática.

La Fundación Maeght celebra 60 años de arte con un canto a la amistad entre Bonnard y Matisse

La institución privada, ubicada en la Costa Azul francesa, acaba de inaugurar una extensión del espacio expositivo para su colección, una de las más importantes de Europa

SILVIA HERNANDO
SAINT-PAUL-DE-VENCE

El matrimonio formado por los Maeght, Aimé y Marguerite, consiguió situarse entre los nombres mayúsculos del comercio de arte del siglo XX. Dirigieron galerías de arte en París, Nueva York, Zúrich y Barcelona, estuvieron entre los primeros editores de libros de arte del mundo y, en 1964, decididos a expandir sus horizontes y crear un lugar de encuentro para las artes, la arquitectura y la naturaleza tras el mazazo de la muerte de su segundo hijo, inauguraron en el idílico enclave de origen medieval de Saint-Paul-de-Vence, al sureste de Francia, la Fundación Maeght, un modelo institucional privado e independiente que importaron a Europa desde Estados Unidos.

Además de comerciantes, los Maeght ejercieron de mecenas y confidentes. Fueron estupendos amigos de sus amigos, muchos de los cuales se revelaron protagonistas de la historia del arte contemporáneo y contribuyeron a levantar el deslumbrante complejo de la Fundación, que alberga la no menos impresionante colección reunida por la pareja, posicionada entre las más importantes de Europa y compuesta por más de 13.000 obras. Joan Miró, quien les presentó al arquitecto Josep Lluís Sert, encargado de diseñar el edificio, realizó un deslumbrante jardín-laberinto con 20 esculturas; Marc Chagall, residente en el mismo pueblo, recreó a la pareja de benefactores en un mosaico; Georges Braque, que pasaba en Vence todos los meses de enero y febrero, realizó una de sus últimas obras en el fondo que decora un estanque del recinto; Alberto Giacometti, a quien le rechazaron algunas de sus espectrales esculturas en Estados Unidos, las recolocó en el patio.

Continente y contenido, todo se antoja apabullante en este conjunto que inauguró el pasado 29 de junio una extensión de su espacio expositivo diseñada por el arquitecto italiano Silvio d'Ascia respetando la manera de Sert. Como celebración de su 60º aniversario, la Fundación ha programado una serie de conciertos, espectáculos de danza, lecturas y talleres en paralelo a una gran exposición dedicada, precisamente, a una amistad: la de Pierre Bonnard y Henri Matisse, unidos entre ellos y también, como no podría ser de otro modo, a los Maeght. La muestra, que permanecerá abierta hasta el 6 de octubre, pone frente a frente a dos artistas únicos e incomparables que, no obstante, encuentran ciertas concomitancias temáticas y formales para despertar interpretaciones inéditas a sus respectivas aportaciones a la modernidad.



***La doncella y el jarrón* o *Desnudo rosa*, de Henri Matisse.** BENOÎT TOUCHARD

Aimé Maeght y Pierre Bonnard se conocieron en Cannes en 1936 y unos años más tarde, en 1943, Bonnard presentó a Maeght y Matisse en Vence. Fruto de ese vínculo cristalizó en 1945 el proyecto de la galería Maeght en París, la primera de las que regentaron, que abrió, con gran éxito, con una exposición del ya entonces reputado Matisse. La relación entre este pintor y el marchante desembocó a su vez en una serie de retratos que el artista realizó de Marguerite Maeght (era capaz de diseñar hasta 20 o 30 en una sola jornada), cuyo proceso grabó en vídeo el hijo de la pareja, Adrien, dejando sin entonces saberlo un testimonio histórico del método de trabajo del mítico pintor, grabador y escultor. Con esos dibujos –los más antiguos, profusos; y los posteriores, mucho más esquemáticos, testimonio del uso magistral de la línea por parte de Matisse– arranca un recorrido que revela primero los vínculos comunes entre los Maeght, Matisse y Bonnard para adentrarse después en la confrontación de los trabajos de ambos pintores.

La muestra se adentra en la confrontación de los trabajos de ambos pintores y revela su vínculo con los Maeght

Una selección de las más de 200 obras de Miró de la Fundación puede verse en el Museo La Banque de Hyères

Bonnard fue impulsor del movimiento nabi y a Matisse se le considera el máximo representante del fauvismo, dos estilos caracterizados por una actitud rompedora con respecto al uso pictórico del color. No es casualidad que ambos residieran en el sur de Francia, territorio impregnado de la característica luz mediterránea. Pero los dos pintaron también París, la fascinante metrópolis gris y marrón, del mismo modo en que coincidieron en representar a sus esposas en la intimidad del hogar, desnudas, en la más estrecha de las relaciones entre el pintor y su modelo.

Más espacios de roce: sus retratos, bodegones, sus paisajes de colores brillantes. Cada cual, a su manera. Matisse, creando rostros de rasgos sintéticos que devienen máscaras; Bonnard, empeñado en composiciones etéreas que recreaba de memoria a partir de las fotos que tomaba. Al final, una sala recupera la vertiente espiritual de ambos creadores. Junto al último cuadro que pintó en su vida Bonnard, un árbol al que regresaba cada primavera para observar su cíclico renacimiento, se exhiben algunas piezas religiosas del nada religioso Matisse: un retrato de una monja o una casulla sacerdotal.

La obra de Miró

En el extremo opuesto de la Costa Azul, en la ciudad vacacional de Hyères, considerada la puerta de acceso occidental a la Riviera francesa, la Fundación Maeght ha depositado este verano parte de su nutrida colección de obras de Joan Miró en el Museo La Banque, donde permanecerán desplegadas hasta el 24 de noviembre. Miró entró en contacto con los Maeght en 1947 a través del poeta dadaísta Tristan Tzara y, en 1948, expuso por primera vez en su galería parisiense. A partir de ahí se forjó una amistad que duraría hasta el final de sus días, y que daría lugar a la fabulosa colaboración del artista en el jardín-laberinto de la Fundación Maeght, con piezas como un arco monumental del que se exhiben dos maquetas en esta muestra de La Banque.

Con 74 obras de las más de 200 que atesora la Maeght, entre ellas esculturas, dibujos, maquetas, pinturas, cerámicas y más, la muestra ofrece un vistazo privilegiado a los años de madurez creativa del artista barcelonés, entre 1956 y 1977. Instalado desde 1954 en Palma, Miró trabajó en ese tiempo en el taller que le construyó su amigo Josep Lluís Sert inspirado por tres grandes líneas: el retorno a los orígenes, en especial a la cueva de Altamira; la fascinación por el nuevo expresionismo abstracto estadounidense de Jackson Pollock, Arshile Gorky y Mark Rothko; y el recuerdo de un viaje a Japón donde abrazó la filosofía y la estética zen. Todas ellas se van revelando al ojo atento a lo largo del recorrido.

Madrid
Miguel Yuste, 42. 28037. Madrid
Tel.: 915 386 100
Fax: redacción, 915 231 068 – 915 231 128; administración, 915 230 682
Correo electrónico: redaccion@cincodias.es
Bilbao
Ercilla 24, 6ª planta 48011 Bilbao
Tel.: 944 872 168

Distribución
Factoría Prisa Noticias S.L.:
Madrid. Valentín Beato, 44. 28037
Tel.: 913 378 200. Fax: 913 270 484
Atención al cliente
914 400 135
Suscripciones
suscripciones@cincodias.es

Publicidad
Prisa Media SAU
Madrid. Valentín Beato, 48. 28037
Tel.: 915 365 500 Fax: 915 365 555
Barcelona. Caspe, 6, 4º. 08010
Tel.: 934 876 622 Fax: 932 720 216
País Vasco. Tel.: 944 872 100
Galicia. Tel.: 981 594 600
Andalucía. Tel.: 954 480 300
Comunidad Valenciana. Tel.: 963 981 168

CincoDías

Martes, 30 de julio de 2024



Breakingviews

El rally japonés delata la ansiedad por el vehículo eléctrico

Los inversores no han tardado en reaccionar a la unión de Mitsubishi con la alianza de Honda Motor y Nissan Motor

KATRINA HAMLIN

La última subida de las acciones japonesas subraya la ansiedad mundial por la transición de los fabricantes de automóviles hacia coches más inteligentes y limpios. Ayer, los inversores no tardaron en reaccionar a la noticia de que Mitsubishi Motors se unirá a una alianza entre Honda Motor y Nissan Motor, que el diario *Nikkei* había publicado un día antes citando fuentes cercanas a la operación. Las acciones del fabricante de automóviles, valoradas en 4.000 millones de dólares, subieron alrededor de un 5% tras conocerse la noticia, mientras que las de sus competidores de mayor tamaño ganaron más de un 2% cada una, lo que supuso un aumento de casi 2.000 millones de dólares en su valoración de mercado combinada.

Los detalles sobre el modo exacto en que el trío trabajaría conjuntamente son escasos. Aunque Nissan y Honda anunciaron en marzo que estaban estudiando una asociación estratégica, poco se sabe sobre el contenido de sus conversaciones, salvo que fueron muy amplias y abarcaron plataformas de software de automoción, componentes básicos relacionados con los coches eléctricos y la categoría aún más vaga de "productos complementarios".

Aun así, hay motivos para estar entusiasmados. Las ventas combinadas de los tres fabricantes ascendieron a casi ocho millones de unidades el año pasado. Esto indica que hay margen para importantes economías de escala en la investigación, el desarrollo y el aprovisionamiento de tecnología clave, lo que podría ser especialmente lucrativo para componentes costosos como las baterías. En comparación, el mayor grupo mundial por ventas, su compatriota Toyota Motor, entregó poco más de 11 millones de vehículos en los 12 meses transcurridos hasta finales de marzo. Los márgenes operativos del gigante de 250.000 millones de dólares alcanzaron el 11% en su último ejercicio fiscal, según LSEG, superando aproximadamente el 7% de Honda y Mitsubishi y el 4,5% de Nissan.

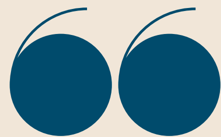
En Mitsubishi, el pececillo de la alianza, el consejero delegado, Takao Kato, es quien más tiene que ganar de la unión con rivales más grandes. La empresa, que vendió menos de un millón de coches en el último ejercicio fiscal, forma parte de otra alianza a tres bandas con Nissan y Renault. Sin embargo, en el trimestre finalizado en junio, los beneficios se desplomaron un 38% interanual hasta los 29.500 millones de yenes, unos 200 millones de dólares, debido a la caída de los volúmenes, el aumento de los gastos de ventas y otros costes. Y aunque el fabricante afirma haber lanzado el primer vehículo eléctrico de masas del mundo cuando presentó el i-MiEV en 2009, desde entonces se ha quedado atrás.

El año pasado, el restablecimiento de su estrategia reveló que los vehículos eléctricos e híbridos representaban solo el 7% de sus ventas en 2021, una cifra que quiere aumentar hasta el 50% en 2030.

Los problemas de Mitsubishi no son los únicos. A principios de este mes, marcas mundiales como Nissan, Stellantis y Hyundai Motor mostraron su preocupación por el aumento de los costes de comercialización y la atonía de la demanda, que están mermando sus resultados, justo cuando buscan invertir más capital en el desarrollo de coches más inteligentes y limpios. El afán de los inversores por aprovechar cualquier oportunidad que se les presente para recortar costes, por borrosa y prematura que sea, delata la angustia del sector por los beneficios.



Logo de Mitsubishi en su sede de Tokio. REUTERS



El afán de los inversores por aprovechar oportunidades para recortar costes muestra la angustia por los beneficios

Ryanair lleva al sector a la nube estratégica

OLIVER TASLIC

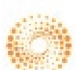
En los últimos años, los *viajes de venganza* pospandémicos han sido una bendición para las aerolíneas de bajo coste de corta distancia. Aun así, los resultados de abril-junio de Ryanair sugieren un límite a lo que los consumidores más duros soportarán para huir a climas más soleados. Es un problema para todo el sector.

Ryanair, la mayor aerolínea europea por número de pasajeros, presentó el día 22 un panorama turbulento. Aunque la demanda de viajes se mantuvo, con un aumento del tráfico del 10%, las tarifas medias cayeron un 15%, ya que se vio obligada a recortar precios para llenar plazas. El CEO, Michael O'Leary, advirtió de que las tarifas de julio-septiembre –el periodo clave– serían sustancialmente inferiores, frente a las expectativas de que los precios se mantuvieran estables o aumentaran ligeramente. Las acciones bajaron un 17% ese día, mientras sus rivales Easyjet e IAG también cayeron.

No hace mucho, las aerolíneas parecían relativamente tranquilas. Sus proveedores, Boeing y Airbus, han tenido problemas para cumplir sus entregas, con la estadounidense sometida a escrutinio reglamentario. Además, algunos aviones están parados por inspecciones de motor. La escasa capacidad y la fuerte demanda deberían haber permitido a quienes disponían de aviones subir sus precios. La británica Easyjet, por ejemplo, señaló en mayo que sus motores eran de un tipo distinto a los que estaban inmovilizados y que esperaba recibir 16 aviones Airbus este ejercicio, una bonanza potencial.

Es un problema que esta demanda solo exista a precios más bajos. La inflación se extiende desde el mantenimiento hasta los costes laborales. Las tripulaciones presionan para que se les pague más. Los gastos de explotación de Ryanair aumentaron un 11%. El ahorro en combustible compensó el aumento de los costes de personal. Uno de ellos es el "exceso de tripulación": la contratación para aviones Boeing que no han llegado.

O'Leary sigue pensando que la capacidad de vuelo europea a largo plazo se verá afectada, debido a los problemas de entregas, las inspecciones de los motores y la consolidación del sector. La UE acaba de aprobar la compra de una parte de Lufthansa en la italiana ITA. Pero a corto plazo, los consumidores más ahorradores obligarán a las aerolíneas a hacer descuentos para llenar sus aviones, y el atractivo inversor del sector disminuirá.


REUTERS BREAKINGVIEWS

Para más información Breakingviews. reuters.com
Los autores son columnistas de Reuters Breakingviews. Las opiniones son suyas.
La traducción, de Pierre Lomba, es responsabilidad de CincoDías.